


# مباريات سيكولوجية

psychological game

الدكتور
عادل صادق
أستاذ الطب النفسي

# مباريـــات سيكلوچية


دكتور
عادل صادق
أستاذ الطب النفسي

دكتور
حسين حمادي





الطبعة الأولى
١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م

رقم الإيداع: ٢٠٠٨/١٩٤٨٩
الترقيم الدولي: I.S.B.N
977 - 255 - 158 - 6

مركز السلام للتجهيز الفني
عبد الحميد عمر
٠١٠٦٩٩٦٢٦٤٧



للنشر والتوزيع
٤٨ شارع مجلس الأمة – القاهرة
تليفاكس: ٢٧٩٤٣٥٩٤
daralsahoh@gmail.com

# مقدمة المؤلفَيْن

حتى لا تصبح كمعصوب العينين الذي يبحث في غرفة مظلمة عن قطة سوداء ليست موجودة أصلاً.. نتقدم إليك عزيزنا القارئ بهذا الكتاب.

لن ندخل بك في متاهات الفكر المعاصر لعلم النفس أو التحليل النفسي ولكننا سنحاول الاقتراب منك ونتحدث بلغتك الواضحة.

فهذا كتاب نوجهه لك. للإنسان أيًّا كانت درجته أو مستوى تعليمه وثقافته. فمن حق كل إنسان أن يعرف الكثير عن حياته وعن نفسه.

لقد حاولنا فيما نكتب أن نجعل هذا الكتاب يصل إلى قلبك.. فنحن نؤمن بنظرية في غاية البساطة وهي أن ما يخرج من القلب يصل إلى القلب. ونحن نعتقد أن أفكار وكلمات هذا الكتاب تخرج من قلبينا.

شيء واحد نريد أن نؤكده لك.. أننا نريد حقًّا أن نقدم لك ما ينفعك وما يفيدك في هذا الكتاب.. لأننا تحمسنا عقليًّا وقلبيًّا لهذه الأفكار التي ستقرأ عنها بعد دقائق. ونأمل أن تتحمس معنا لهذه الأفكار وتكتشف من خلال قراءتك لصفحات هذا الكتاب طاقات جديدة كامنة فيك وبدائل جديدة متاحة أمامك.

***

# اربط الحزام من فضلك

تدق التليفونات، واحدًا تلو الآخر. في مكاتب المديرين العموم بإحدى الشركات الصناعية، والمتكلم هو رئيس مجلس إدارة هذا الشركة يدعوهم إلى اجتماع عاجل في غرفة الاجتماعات الملحقة بمكتبه. يترك كل منهم عمله ويتجه إلى مكان الاجتماع. يلتقون في الغرفة حول المائدة المستطيلة. مقعد رئيس مجلس الإدارة لا يزال شاغرًا حيث إنه لم يحضر بعد. يتهامسون بعضهم مع بعض عن سبب هذا الاجتماع ولكن لا أحد فيهم يعلم.

بعد دقائق يصل رئيس مجلس الإدارة ويعنف في طريقه الساعي لإهماله في ترك السادة المديرين بدون أن يخطره بأنهم وصلوا. يلقي تحية الصباح على المديرين ويجلس يقلب في ورقتين أمامه ثم يبدأ الكلام.

**رئيس المجلس:** أنا دعيتكم لهذا الاجتماع العاجل لأن الوزير لسه كان معايا على التليفون. سيادة الوزير بيقول إنه وصله كلام عن أن نظام الحوافز في القطاع بتاعنا محتاج لإعادة نظر وبيطلب رأيي في الموضوع. أنا قلت أجمعكم علشان أعرض عليكم الموضوع زي عادتي في مناقشة المسائل المتعلقة بالسياسيات الرئيسية للشركة. سيادة الوزير منتظر مني رد بكره. فهل عندكم اقتراحات بشأن نظام الحوافز اللي احنا ماشيين عليه.

أحب أسمع آراءكم، إيه رأيك يا مختار بيه بصفتك مدير عام الشئون الإدارية.

**مدير عام الشئون الإدارية:** والله يا سيادة الريس أنا أتفق مع سيادة الوزير أن نظام الحوافز محتاج لإعادة نظر. وأنا كنت تقدمت بمذكرة منذ سنتين حول هذا الموضوع لرئيس مجلس الإدارة السابق وقلت بالضبط إننا محتاجين نربط الأجر بالإنتاج بصورة واضحة.

**رئيس المجلس:** أيوه يا أستاذ مختار أنا معاك أن ربط الأجر بالإنتاج يحفز العاملين بشكل كويس. لكن ماتنساش أن ده كلام بنسمعه من سنين وكل مؤتمرات الثورة الإدارية تكرره وبعدين يطلع على مافيش. ماتنساش مشكلة الأعمال اللي بطبيعتها إدارية وده يخلق لنا مشكلة ويفتح علينا باب ما نقدرش نسده.

**مدير عام الشئون المالية:** اسمح لي يا سيادة الريس. احنا دلوقتي في نص السنة المالية وأي تعديلات في نظام الحوافز حايترتب عليها صداع في الشئون المالية وسيادتك عارف إحنا بنلزقها من هنا ومن هناك علشان الأمور تمشي وأنا شايف إننا ما نستعجلش في المسألة دي.

**رئيس المجلس:** أنا معاك. إحنا ما صدقنا خلصنا من دوشة قطع الغيار واعتمادات البنوك. لكن مشي معنى كده إننا نقعد ساكتين ونقول للوزير في التليفون. والله إحنا مش قادرين نفكر علشان مدير عام الشئون المالية مكتفنا.

وبعدين أي قرار حانخذه مش لازم ينفذ على طول ممكن ندبر له اعتمادات جديدة وأنا شايف أن الوزير متحمس وانتو عارفين الغربال الجديد له شدة.

**مدير عام المصانع:** أنا في الحقيقة شايف إننا لازم ندي دفعة للناس اللي بتشتغل لأن العمال الفنيين ممكن يتسربوا. أنا عندي شوية فنيين لو سابونا حانقف بصحيح. علشان كده أنا بأقول نرفع المكافآت التشجيعية شوية.

**رئيس المجلس:** أنا موافقك يا باشمهندس على أن مشكلة تسرب الفنيين في المصانع بقت ملحوظة وهيه ظاهرة خطيرة. لكن ماتنساش إن مش بس احنا السبب. دي ظاهرة في الصناعة بصفة عامة. وبعدين انت سامع الموقف المالي شكله إيه.

**مدير عام التخطيط:** تذكر يا سيادة الريس أني قلت لك على نظام الحوافز اللي عملته شركة الدخان. أنا ليَّ واحد صاحبي هناك وبيقول انهم مبسوطين قوي وبيطلعوا بمكافآت مش بطالة. وحل لهم مشاكل كتير. وأنا باقترح اننا نتعرف على النظام بتاعهم ونسترشد بيه.

**رئيس المجلس:** أيوه أنا فاكر إنك قلت لي على الموضوع ده وأنا كمان سمعت في الوزارة على النظام وإيجابياته وسلبياته. لكن أنا دايمًا أقول مش بالضرورة النظام اللي ينجح في حتة ينفع في حتة تانية شركة الدخان في الحقيقة لها ظروفها واحنا لنا ظروفنا وما افتكرش إن نظامهم ينفعنا.

حد يا إخواننا عنده اقتراحات ثانية.

(صمت ...).

**رئيس المجلس:** أنا ماكنتش متأكد في الحقيقة من نتيجة الاجتماع ده. لكن أنا قلت أرضي ضميري وآخذ رأيكم.. لكن الوزير لازم ياخد رد مني بكره. أنا أقترح أن كل واحد منكم يدرس الموضوع النهادرة، وتسجلوا لي عدة اقتراحات ونلتقي بكرة الصبح الساعة تسعة هنا تاني علشان الساعة عشرة وربع أنا اتصل بسيادة الوزير.

أنا حاسيبكم دلوقتي علشان رايح المؤتمر في الميريديان طبعا انتو ما وصلكوش دعوة كالمعتاد. سلامه عليكم.

**ينصرف رئيس مجلس الإدارة ويلحق به مدير مكتبه ويدور الحوار التالي:**

**مدير مكتبه:** كان الله في عونك يا سيادة الريس، ما ترهقش نفسك في المؤتمر أحسن أنا حاسس إن اجتماع النهادرة كان صعب شوية.

**رئيس المجلس:** أنا قلت قبل كده إن مافيهوش فايدة... دي ناس قاعدة بتقبض بس لكن ما بتفكرش.. ما فيش ولا واحد منهم عارف يتكلم كلمتين على بعض. أنا عارف ازاي الشركة دي ماشية.؟!! أنا حاقول للوزير أنا حطيت صوابعي في الشق. وفي الحركة الجديدة لازم يشوف لي شركة تانية تكون أنضف من كده.

«انتهى المشهد في اليوم الأول وبقي أن نذكر أن كل واحد من المديرين الذين حضروا هذا الاجتماع أمضى بقية يومه في حالة إحباط خفيف وشعر بالفعل بأن الطير يقف على رأسه».

إذا أردت أن تعرف ما الذي دار في اجتماع اليوم التالي وما انتهت إليه هذه المشكلة، فيمكنك أن تراجع قراءة الحوار السابق من جديد. فالذي حدث في اليوم التالي لا يختلف كثيرًا. الفرق الوحيد هو أنه في نهاية اجتماع اليوم التالي وصل المجتمعون إلى نقطة الإحباط شبه الكامل وتبرع مدير عام المصانع بسؤال رئيس مجلس الإدارة عن رأيه الشخصي في الموضوع، ودار الحوار التالي:

**مدير المصانع:** يا ريس. إحنا بقى لنا يومين عمالين نفكر، وواضح إن ما حدش فينا وصل لحل يرضيك. يا ترى حضرتك ما عندكش رأي في الموضوع تقول لنا عليه؟

**رئيس المجلس:** والله أنا عندي فكرة بس كنت متردد أني أطرحها خوفًا من أني أحجر على فكركم.

**مدير المصانع:** لا اتفضل نحب نسمع رأيك.

**رئيس المجلس:** والله يا جماعة أنا شايف أننا لازم نكون عمليين شوية. هو سيادة الوزير لما كلمني امبارح ما كانش بيشتكي من نظام الحوافز في شركتنا بصفة خاصة. الظاهر انه سمع ان فيه بعض المشاكل في القطاع، ولكن أنا باقول أن اللي تعرفه أحسن من اللي ما تعرفوش. النظام اللي إحنا ماشيين عليه مش كامل. لكن الكمال لله وحده وبعدين طالما ما عندناش مشاكل حادة يعني

أنا ممكن أتصل بالوزير وأقول له اننا درسنا الموقف ولقينا ان النظام الحالي أفضل بكتير من الشركات المماثلة لنا. وأنا حافهمه أن ما عندناش مشاكل والحمد لله. وإن شاء الله حانبقى نقدم بعض الاقتراحات للأمانة الفنية للقطاع.. ولا إيه رأيكم؟؟

**الجميع:** فعلا.. فعلا...

الذي انتهيت من قراءته الآن، عزيزنا القارئ، عبارة عن «مباراة». وعلى وجه الدقة فهي «مباراة سيكلوچية». الشخصية الرئيسية في هذه المباراة هي «اللاعب» الذي يشغل منصب رئيس مجلس الإدارة هنا. بقية الشخصيات في هذه المباراة لا تهم. فهم مجرد ضحايا. أو المفترض أنهم الطرف الآخر في المباراة. ليس أمام الطرف الآخر أي فرصة للفوز حيث إن قواعد المباراة لا تسمح لغير «اللاعب» فقط بأن يحصل على المكسب الذي يريد. ولا تنس أن الذي يقوم بالتحكيم في هذه المباراة هو «اللاعب» نفسه.

المباريات السيكلوچية هي نوع المباريات الذي نتناوله بالتحليل في هذا الكتاب. هذه المباريات لها ظاهر اجتماعي يشبه إلى حد كبير المباريات الرياضية كالتنس مثلاً، أو المباريات الذهنية، كالشطرنج مثلاً، ولكنها تحوي في باطنها شيئًا أقرب إلى السم الاجتماعي. ظاهرها العلاقات والتبادلات الإنسانية الطبيعية وباطنها العذاب والمعاناة الاجتماعية بعينها. عائدها مكسب لطرف واحد فقط هو «اللاعب» أما الطرف الآخر في المباراة. والذي قد يكون أنت وأنا، فهو الخاسر لا محالة.. صحيًّا ونفسيًّا.

المباريات السيكلوجية مدمرة ولكن، للأسف، بعض الناس يلعبها. وفي المباراة التي استعرضناها الآن، واسمها مباراة «أيوه ... لكن» يبدأ اللاعب بتوفير حافز للآخرين أو «طعم» بأن يضعهم في موقف يحمل بعض عناصر التوتر والاستعجال والأهمية ويشجعهم على إبداء آرائهم.

وحينما يبدأون في عرض الحلول يبدأ هو في تكسير الحل وراء الآخر من خلال العبارة الشهيرة يخرج هو شاعرًا بنشوة النصر لأنه هزم فريقًا بأكمله تاركًا الضحايا خلفه.. وهذا هو العائد السيكلوچي الذي يحصل عليه.

لماذا يفعل بعض الناس ذلك؟

هل يدركون أنهم يلعبون المباريات السيكلوچية؟

هل يعلمون مدى التدمير الذي يحدثونه؟

هل هم مرضى نفسيون؟

هل بإمكانهم تغيير حياتهم؟

هل بإمكاننا تغييرهم؟

هل بمقدورنا كسر المباريات عليهم؟

نحاول، عزيزنا القارئ، في هذا الكتاب أن نقدم لك إجابات عن هذه التساؤلات وعن غيرها مما يهمنا جميعًا كبشر نحيا معًا حياة نرجو دائمًا أن تكون أقل ألمًا وأكثر سعادة، وسنحاول أن نضع أمامك هذه الإجابات من خلال إطار للتحليل أو منهج نعتقد أنه يساعدنا ويساعدك على إدارة حياتنا بالصورة التي نرجوها، فهو منهج أقرب ما يكون إلى النظرية.

ولكن لماذا هذا النظرية بالذات؟

السبب أن هذا النظرية التي نعرضها تخاطب كل الناس وتتناول حياتنا بشكل مبسط وواضح يصل إلى كل العقول. وأيضًا لأننا وجدناها من أقرب النظريات التي تتحدث بشكل مباشر عن الإنسان وعن حياته، بين غيره من بني الإنسان. فهي أولاً تتناول نفس الإنسان بالتحليل والتشريح وتوضح لنا أبعادها وأجزاءها.

ثم توضح لنا تفاعلات البشر مع بعضهم وتحاول أن تعثر على سر معاناة الناس مع الناس. وهي في النهاية تقودنا إلى الطريق السليم للتعامل مع الناس بأقل قدر من الأضرار والمعاناة.

من حقك الآن أن تعرف اسم هذه النظرية أو هذا المنهج الجديد الذي نريد أن نحدثك عنه، إنه منهج تحليل العلاقات المتبادلة Transactional Analysis (T.A).[1] لا تنزعج من الاسم. بعد قليل سنعيش هذا المنهج معًا وسوف تستعمله بسهولة وسوف تتولى شرحه أنت بنفسك لأصدقائك.

---

(١) منهج العلاقات المتبادلة منهج حديث نسبيًا قدمه لأول مرة على نطاق واسع طبيب نفسي أمريكي هو (إيريك بيرن Eric Berne) عام ١٩٦٤م من خلال مؤلفه الذي حقق أفضل مبيعات في وقته تحت عنوان «مباريات يلعبها البشر» Games People play الآن وبعد ستة عشر عامًا من صدور هذا المؤلف هناك عشرات المؤلفات التي طورت مفاهيم هذا المنهج وأخضعته للدارسة التحليلية والتجارب العيادية. وهناك الجمعية الدولية لتحليل العلاقات البشرية المتبادلة International Transactional Analysis في مدينة سان فرانسيسكو بكاليفورنيا الأمريكية تضم المئات إلى عضويتها من ميادين العلم والمعرفة المتنوعة في بلدان العالم المختلفة. وهناك الآلاف من البشر الذين ساعدهم هذا المنهج على اكتشاف القدرات الكامنة فيهم على التطوير وإدارة حياتهم بصورة أفضل. الخط الفكري لهذا الكتاب مستمد من مفاهيم وتحليلات هذا المنهج.

المقصود بالعلاقات المتبادلة هو علاقاتك التي تتبادلها مع الناس أي أننا سنقوم بتحليل العلاقات التي تقوم بينك وبين غيرك من البشر. فهذا المنهج لا يتناول الإنسان بمعزل عن غيره، ولكن من أين نبدأ؟

دعنا نبدأ من البداية الطبيعية، أنت. سنبدأ تحليلنا عن الإنسان الفرد أولا. سنبدأ منك ومن كل إنسان فينا. نبدأ من أنفسنا.. من ذاتنا.

سنبدأ رحلتنا في هذا الكتاب من الذات الإنسانية: ذاتك وذاتي وستكتشف أن لكل منا أكثر من ذات.. وعلى وجه التحديد ثلاثة أجزاء من الذات تشكل في مجموعها الذات الكلية الشاملة. هذه الأجزاء الثلاثة تشكل مفاتيح الشخصية الإنسانية.

نذكرك مرة ثانية باسم هذا المنهج الذي نكتب لك عنه.. اسمه منهج العلاقات المتبادلة (T.A) فالتركيز الأساسي له هو العلاقات التي تتبادلها مع الناس. وإذا كنا سنبدأ من ذاتك فإن هذا هو المنطلق للتحرك إلى فهم العلاقات التي تنشأ بينك وبين الناس. فأنت تتعامل مع الناس بكل صدق وتلقائية، ولكن هل فكرت بأي جزء من ذواتهم يتعاملون معك؟ هذا ما سننتقل إليه بعد ذلك.

**سنحاول في القسم الثاني من هذا الكتاب أن نضع إجابات على أسئلة مثل:**

- هل يتعامل الناس بشكل مستمر وثابت بجزء واحد من ذواتهم أم أنهم ينتقلون من ذات إلى ذات حسب ظروف الموقف ومقتضياته وطبيعة الناس أمامهم؟

- هل هناك ذات غالبة على كل إنسان؟ أي هي التي تبدو على المسرح معظم الوقت. وإذا كان هذا صحيحًا.. فما هذه الأسباب؟
- ما الوضع السليم: أن تكون هناك ذات غالبة معظم الوقت أم أن الأصح أن ينتقل الإنسان من ذات إلى ذات؟
- لماذا تشعر أحيانًا وأنت تتحدث مع بعض الأشخاص أنهم على نفس الخط معك وتجد راحة نسبية في حديثك معهم ويستمر الاتصال بينكما بشكل مريح؟
- لماذا تشعر أحيانًا وأنت تتحدث مع بعض الأشخاص أنهم ليسوا معك على نفس الخط؟ تشعر أنك تكلمهم في موضوع وهم يكلمونك في آخر؟ تشعر بالإرهاق نسبيًّا وأنت تتكلم معهم وكأنهم يجهدونك بحديثهم؟ تشعر بأنهم يقطعون عليك خط فكرك وينتهي بك الأمر معهم إلى سوء فهم أحيانًا؟
- لماذا يتكلم بعض الأشخاص معك كلامًا يبدو مباشرًا في ظاهره في حين تجدهم يعنون شيئًا آخر بالطريقة التي يوجهون بها هذا الكلام أو بتعبيرات الوجه أو بالإشارات؟
- كيف يحدث كل هذا؟ ولماذا تتغير مشاعرك تجاه كل نوع من هذه العلاقات؟ وكيف تتعرف عليها؟

سوف تتضح الإجابة على كل هذه الأسئلة في القسم الثاني من هذا الكتاب ونحن نحلل نوعية العلاقات المتبادلة التي تتم بين

الناس. ومن خلال نتائج هذه العلاقات سوف نتعرف على أكثر الأوضاع سلامة وصحة. والمقصود بنتائج هذه العلاقات هو الحالة النفسية التي يشعر بها الإنسان نتيجة لعلاقاته مع بقية الناس. هل تشعر بعدها بالسعادة أو الضيق؟ هل تؤدي هذه العلاقات إلى النجاح أو الفشل؟

سوف نحلل لك كل صور العلاقات المتبادلة الممكنة بين الناس ومن خلال ذلك سوف نتعرف على أفضل السبل التي تحقق السعادة والنجاح للإنسان.

نرجو أن تكون لغتنا سهلة وواضحة ومفهومة لك عزيزنا القارئ.

قلنا لك إن النتيجة المرجوة من أي علاقة إنسانية هي السعادة والنجاح. ولكن ما تعريفنا للسعادة والنجاح؟ لعلك توافقنا أنه من الصعب أحيانًا أن نضع تعريفات محددة لمواضيع كبيرة احتار فيها الفلاسفة والعلماء منذ قديم الزمان وخاصة تلك التي تتعلق بمشاعر وقيم إنسانية. ولكن على أي حال سوف نحاول ونجتهد.

نحن نعتقد أن السعادة والنجاح هما الإحساس بالطمأنينة وبأن هناك طعمًا ورائحةً ولونًا للأشياء.. السعادة والنجاح هما بصيص النور الذي يبدد ظلمة الوجود.. هما أن هناك غدًا ننتظره ونأمل الخير فيه.. هما الإحساس بالأمان. وباختصار شديد جدًّا وعميق جدًّا أن الدنيا بخير –أنك بخير– وأننا بخير.

إذن كلمة الخير هي المرادف والمعنى لكلمة السعادة والنجاح في فهمنا.. أن ترى الخير في نفسك وأن ترى الخير في الناس. أن تستمر

علاقاتك مع الناس في اتجاه السعادة والنجاح.. أن تؤكد علاقاتك بالناس وتدعم وتعزز مفهومك عن نفسك وعن الناس.. أن يصبح شعارك في الحياة دائمًا هو: أنا بخير وأنت بخير، فهل أمامنا مشكلة؟ نعم أمامنا بعض المشكلات.

تجاربنا ودراستنا تؤكد لنا أن الخير والشر موجودان جنبًا إلى جنب.. الخير نفسه لا وجود له من غير وجود الشر.. وأحاسيس السعادة والنجاح لا تنبع إلا من قلب أحاسيس التعاسة والفشل... تمامًا كالنور الذي لا معنى له إلا حين يصدر من قلب الظلام.. لهذا انقسمت الحياة بين الليل والنهار قسمة عادلة موضوعية فلسفية ونفسية.. وسبحان المدبر علت قدرته.

نريد أن نقول لك إن الطريق إلى الخير لن يكون ممهدًا دائمًا أمامك. علاقاتك ببعض الناس تجعلك أحيانًا تشعر بالضيق.. بالفشل.. تجعلك في لحظات ضيق شديد تقول إن الدنيا «مش بخير». ولكن لا تنس أنك في أحوال أخرى تقول وبتأكيد «الدنيا لسه بخير».. أحيانًا تشعر أنك فاشل، وأحيانًا أخرى تشعر بالنجاح.

ونحن في القسم الثالث من هذا الكتاب سنحاول أن نوضح لك كيف نتعامل مع هذه النوعيات من البشر والتي تكون دائمًا مصدرًا، للمتاعب لغيرها؟. كيف تكسب الجولة معهم.. إنهم حقًا يلاعبونك ويحاورونك لكي تلهث من التعب، وتصل معهم إلى طريق مسدود.. إنهم يريدون مساحة الملعب لأنفسهم لا ينافسهم فيه أحد.. يرتعون فيه كما يشاءون.. يريدون ألا تلتقط الكرة أبدًا... يوهمونك أنك سوف تشاركهم اللعب وأنهم على وشك أن يلقوا بالكرة إليك، وما أن تهم بالاقتراب منهم حتى تفاجأ بالخديعة.

نحن نحاول أن ندلك في هذا الكتاب أيضًا على الكيفية التي تفسد عليهم اللعب وكيف تتفادى شباكهم أو المصيدة التي يحاولون الإيقاع بك فيها.. وهذا هو موضوع القسم الثالث من هذا الكتاب والذي يتناول المباريات السيكلوچية التي يلعبها بعض الناس.

نلخص- الآن- رحلتنا في هذا الكتاب مع النفس البشرية التي تنقسم إلى ثلاثة أقسام.

**في القسم الأول:** نتناول بالتحليل هيكل شخصية الإنسان لنتعرف على مفاتيح الشخصية وحالات الذات الخاصة بها.

**في القسم الثاني:** نتناول دارسة العلاقات التي يتبادلها البشر مع بعضهم البعض ونوعية هذه التبادلات.

**في القسم الثالث:** نعرض لأنواع المباريات السيكلوچية التي يلعبها بعض الناس وكيفية التعامل معها.

لا يبقى بعد ذلك سوى أن نتحرك معًا.

نحن مستعدون.

هل أنت مستعد؟

إذن.. دعنا نبدأ الرحلة..

ولتكن البداية بأنفسنا أولاً.

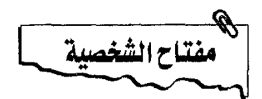




# القسم الأول

# مفتـــــاح الشخصية






**هل تأملت في نفسك.. وفيمن حولك من البشر قليلاً وأصابتك الحيرة مما رأيت؟**

**هل لاحظت عند رؤيتك واستماعك لغيرك من البشر كيف يتغيرون أمام عينيك؟**

إنه نوع من التغير الكلي، تغير في تعبيرات الوجه وفي الألفاظ والإيماءات وفي المظهر وكذلك في وظائف أعضاء الجسم التي تسبب انبساطًا في الوجه وسرعة في نبضات القلب والتنفس.

لا شك أنك لاحظت مثل هذه التغيرات على كل إنسان، الولد الصغير الذي ينفجر في البكاء حينما يفشل في تشغيل لعبته، والرجل الذي يرتعد ويشحب حينما يتلقى أخبار فشله في أعماله، والفتاة المراهقة التي يتورد وجهها وتشتعل حماسًا حينما يدق جرس التليفون، والأب الذي يتحول وجهه إلى قطعة الصخر حينما يختلف معه ابنه.

سبحان الله.. والغريب بعد كل هذا أن الفرد الذي يتغير ويتلون بكل هذه الطرق والأشكال يظل هو نفسه من حيث هيكله العظمي وجلده وملابسه.. إذن.. ما الذي يتغير بداخله؟

ومن أي شيء ينتقل؟ وإلى أي شيء؟

نحن ندرك أن محاولة استكشافنا لذاتنا يمكن أن تصبح مغامرة، قد تمتد بنا العمر بأكمله. ولكن دعنا نبدأ هذه المحاولة أو المغامرة إن شئت، للتعرف على شخصية الإنسان ... أنت وأنا وكل الناس بالتعرف على الأجزاء الرئيسية التي تكون في مجموعها هيكل الشخصية الإنسانية.

شخصية الإنسان- أي إنسان- تتكون من ثلاثة أجزاء رئيسية وإذا قلنا إن شخصيتك تتكون من حالات للذات فنحن نعني أنها تتكون منك في ثلاث حالات أو أوضاع أو واقع نفسي مختلف. تمامًا كما لو قلنا إن بداخلك ثلاث شخصيات مختلفة تشكل في مجموعها شخصيتك الكلية التي تعيشها وتتعامل بها مع الناس.

كل إنسان منا له شخصية كلية تحوي بداخلها ثلاث حالات تمثل كل حالة واقعًا نفسيًا مختلفًا عن الأخرى ولكنها في مجموعها تعطي للشخصية الإنسانية طابعًا فريدًا ومتميزًا. هذه الأجزاء الثلاثة للشخصية الإنسانية هي التي نسميها حالات الذات وسنرمز لها هنا بالرموز:

و- ب- ط.

يمكننا توضيح هذه الحالات الثلاث للذات بالرسم على شكل ثلاث دوائر تحوي كل دائرة منها ذاتًا مستقلة:

ذات
و

ذات
ب

ذات
ط

هيكل الشخصية الإنسانية

ستتفق إذن من البداية على أن بداخل كل فرد منا توجد ثلاثة أجزاء لذاته تكون في مجموعها شخصيته وتحرك مشاعره وسلوكه واتجاهاته. هذه الأجزاء الداخلية الثلاثة للذات تعبر في الواقع عن واقع نفسي معين عشناه منذ فترة ونعيشه الآن بشكل أو بآخر في شكل أنماط ثابتة من المشاعر والخبرات التي ترتبط أنماط ثابتة من السلوك.

**كيف؟**

حينما يكون الإنسان منا في حالة تفكير أو شعور أو تصرف بنفس الطريقة التي كانت تفعلها الشخصيات الوالدية التي تأثر بها في سنوات عمره الأولي نقول إنه يعيش تحت تأثير ذات (و). نقصد بهذا أنه يتصرف تحت تأثير الشخصيات الوالدية له. وهذه نطلق عليها ذات الوالدية وقد استخدمنا الحرف (و) اختصارًا لها.

وعندما يكون الفرد منا في حالة تفكير أو شعور أو تصرف كشخص رشيد واقعي موضوعي يجمع البيانات ويحللها ويقيم الاحتمالات نقول إنه يتصرف تحت تأثير ذات (ب) عنده. بمعنى أنه يتصرف تحت تأثير ذات البالغ واستخدمنا حرف (ب) اختصارًا لها.

وحينما يكون الإنسان منا في حالة تفكير أو شعور أو تصرف بنفس الطريقة أو المنطق الذي كان يفعله في طفولته نقول إنه تحت تأثير ذات (ط) داخله بمعنى أنه يتصرف تحت تأثير مشاعر وأحاسيس وانفعالات الطفولة التي عاشها يومًا واستخدمنا حرف (ط) اختصارًا لها.

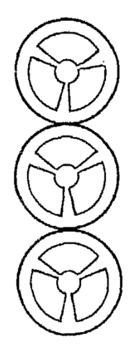
من هنا نقول إن شخصية كل إنسان تحوي ثلاث حالات رئيسية للذات هي: حالة ذات الوالدية وحالة ذات البالغ وحالة ذات

الطفولة. وحتى الأطفال الصغار لديهم الأجزاء الثلاثة للذات والتي تكون في مجموعها هيكل شخصيتهم.

هذه الأجزاء الثلاثة للذات هي المفاتيح الرئيسية لفهم شخصية الإنسان، وهذه المفاتيح الثلاثة هي التي تحرك تفكير وشعور وسلوك كل إنسان بصورة مستمرة، وهذه المفاتيح الثلاثة هي التي ستفسر لنا: من نحن؟ لماذا نتصرف بالطريقة التي نتصرف بها؟ كيف أصبحنا كذلك؟ وإلى أين نتجه.

واقع حالات الذات الثلاث (و-ب-ط) أنها تمثل تسجيلات صوتية مرئية تم تسجيلها في المخ وفي النسيج العصبي للإنسان منذ الولادة.

هذه التسجيلات تحوي كل ما خبره الفرد وعاصره وعايشه في طفولته الأولى - وبصفة رئيسية في السنوات الخمس الأولى من عمره- وما احتواه عن الشخصيات الوالدية التي تأثر بها وانطباعاته عن الأحداث والمشاعر المرتبطة بها وكل التصورات والتحيزات التي تمت معايشتها.

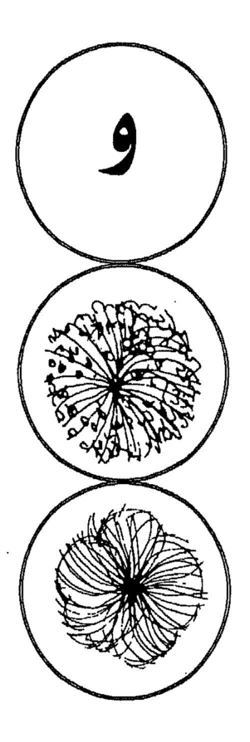


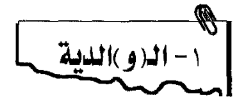
هـذه التسـجيلات تـم اختزانهـا في المـخ وفي النسـيج العصـبي ويمكـن- بـل يـتم بالفعـل- إعـادة اسـتدعائها واسـترجاعها بكـل مـا تشـمله مـن مشـاعر وأحاسـيس وسـلوك مـرتبط بهـا بحيـث يعـاد معايشتها في أي وقت لاحق في حياة الإنسان.

كل هذا موجود داخل أروع نسيج محكم التنظيم عرفه الإنسان وهو المخ ومرتبط بجهاز عصبي متناسق التكوين ومنتظم الإيقاع، تقدر معلومات البشر – حتى وقتنا هذا- أن به ما لا يقل عن اثني عشر بليون خلية عصبية – سبحانك يا رب!

***

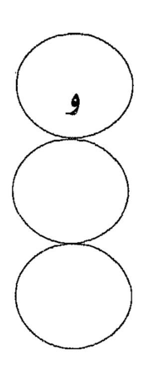
# الوالدية






بداخل كل إنسان منا مجموعة من الشخصيات الوالدية التي تأثر بها والتي تشكل ذات الوالدية عنده.

ذات الوالدية عبارة عن تجمع هائل من التسجيلات الموجودة بالمخ- صوت وصورة- تم تسجيلها تلقائيًّا عن الشخصيات الوالدية ولم يتم مناقشتها في ذلك الوقت بل استقبلها الفرد في سنواته الأولى واحتواها مباشرة دون أي تحوير أو تحرير. وعلى وجه التقريب فإن معظم هذه التسجيلات قد تم في السنوات الخمس والأولى من العمر والتي تسبق الميلاد الاجتماعي للصغير قبل تركه للمنزل استجابةً لمطالب المجتمع لضرورة الالتحاق بالمدرسة!



## أكثر من مجرد صوت وصورة

نريدك أن تعود بذاكرتك بعيدًا إلى الوراء يوم أن كنت طفلاً دون الخامسة من عمرك.. هل تستطيع أن تتذكر هذه الفترة من العمر؟ نعرف أن هذا صعب جدًّا بل يكاد يكون مستحيلاً.. وقد تسألنا ما الفائدة من ذلك؟.. هدفنا من هذه المحاولة هو أن نجعلك تستعيد تذكر العالم الذي كان محيطًا بك في ذلك الوقت وكيف أثر فيك.. كيف أسهم في تكوين ذلك الجزء من ذاتك والذي نسميه «ذات الوالدية».

هذا العالم لم يكن يتعدى وقتذاك أمك وأباك أو من قام مقامهما في تنشئتك.. وما دامت عودتك بالذاكرة إلى هذه المرحلة صعبة فلتحاول أن تراقب ابنك إذا كان لك ابن في هذه السن (حتى سن الخامسة).. أو حاول أن تتذكر ابنك حين كان في هذه المرحلة وقبل أن نسترسل في هذه المحاولة فلنحدثك أولا عن الذاكرة.. هناك في مخ الإنسان وبالتحديد في الفص الصدغي من المخ مركز مهم يسمي «مركز التذكر».. في هذا المركز نختزن كل الأحداث والخبرات والانفعالات التي مر بها الإنسان..

هناك فروق عديدة بين الإنسان والحيوان ولعل من أهمها أن الإنسان له ذاكرة.. فالذاكرة هي الماضي.. هي التاريخ.. هي كل الخبرات السابقة.. ولا شك أن ذلك متصل بحاضر الإنسان ومستقبله.. الحاضر هو امتداد الأمس.. فالأمس هو محصلة كل

المشاعر والخبرات التي من خلالها يتشكل الحاضر ليكون حلقة من عمر الإنسان تقود إلى حلقة أخرى وهي الغد.. أي أن سلسلة الزمن متصلة.. إذا انمحى الماضي من الذاكرة فإن الحاضر لن يكون له وجود، أو على الأصح لن يكون له معنى.. وبالتالي فإنه لن يقود إلى شيء.. لن يقود إلى المستقبل.. هذا تستطيع أن تلحظه في إنسان فقد ذاكرته.. حاضره مشوش.. لا معنى له. لا هدف منه.. وهو لا يأمل في أن يكون له غد.. هذه هي الذاكرة في حياة كل إنسان.

الذاكرة أو مركز التذكر في الطفولة له دور آخر خطير وأساسي.. فهو مركز تكوين ذات الإنسان.. ومنذ الولادة فإن هذا المركز يقوم بتسجيل كل الأحداث من حولك.. إنه يسجل المواقف والانفعالات والسلوك والأصوات.. أي أنه يقوم بتسجيل كل جزئية في العالم المحيط بك.. تمامًا، كالفيلم السينمائي.. صوت وصورة.. فيلم لا يوجد له مثيل في الحياة.. إنه ليس مجرد عملية تسجيل صماء.. بل هو تسجيل مؤثر وفعال يغير في داخلك .. بل قل إنه يشكل في شخصيتك.. يكوِّن أجزاء ذاتك.

ونحن الآن نسألك كيف تصبح والدًا إذا لم تكن قد تعلمت أن تكون والدًا؟. كيف يمكن أن توجه وتحنو وتعطف وتقود إذا لم تكن قد تعلمت هذه الأشياء؟. كيف تستطيع أن تنتقد وتوبخ وتزجر وتعاقب إذا لم تكن قد تعلمت كيف تفعل ذلك؟. كل الأشياء السابقة بالطبع هي أشياء والدية.. إنها أفعال والدية.. وهي كما تبدو أشياء سلوكية يمكن اكتسابها ولكنها في الحقيقة لا يمكن أن تصدر عنك بشكل ثابت ومستمر إلا إذا كنت تحمل في داخلك الأحاسيس الوالدية.. أي أن الوالد يكون موجودا داخلك.. أن يدخل في

تركيبك.. وبذلك تحتوي ذاتك على جزء يسمى بالوالدية..

أنت تسجل كل شيء عن الوالدية، أي أنك تحتوي هذه الوالدية في داخلك منذ الولادة وحتى سن الخامسة تقريبًا كل شيء يتعلق بمشاعر وسلوك واتجاهات ومواقف وانفعالات الوالدية تم تسجيله في داخلك.. الأحاسيس الوالدية أي أن الوالد يكون موجودًا من ذاتك.. من شخصيتك.. من كيانك.. فأصبحت والدًا وأنت بَعْدُ لم تتعد الخامسة تستطيع أن تكون والدًا في هذه المرحلة فقد سجلت واستوعبت واحتويت كل شيء من الوالدية.

تعال يا صديقي القارئ نحاول أنت ونحن أن نتذكر أشياء عن طفولتنا.. وهناك لعبة طريفة لا شك أنك لعبتها في طفولتك كما لعبناها نحن..

سأحكي لك هذه التجربة الشخصية..

إنها لعبة مشهورة اسمها «عريس وعروسة» هذه اللعبة لعبتها وأنا في سن السابعة وهي نموذج واقعي وحي وشديد الوضوح لتسجيلات الوالدية داخلنا.

كنا أربعة.. أنا وأختي وجاري الطفل في نفس عمري وأخته أيضًا.. لا أعرف كيف تقدمت لخطبة جارتي الطفلة التي كانت في الخامسة من عمرها.. هكذا بدأت اللعبة ونحن زوجان.. عريس وعروسة.. وأخذت أنا وهي مكانًا في منزلنا وقلنا عليه هذا هو منزلنا.. أي عش الزوجية.. وجمعنا فيه لعبنا وبعض الأدوات المنزلية أي قمنا بتأثيثه.. أختي وشقيق عروستي كانا ولدينا.. أي أننا تزوجنا فعلاً وأنجبنا.. قلت لزوجتي سأخرج لأحضر لهما الطعام وطلبت

منها أن ترعى طفلينا.. جلست زوجتي أمام طفلينا وطلبت منهم أن يعاوناها في ترتيب المنزل.. ثم أخذت تلقي إليهما ببعض الأوامر لكي يجلسا بهدوء.. عدت من الخارج (من الحجرة المجاورة) وأنا أحمل بعض الطعام.. وبمجرد دخولي اشتكت لي زوجتي من أن الولدين لم يطيعا أوامرها.. ثارت ثائرتي وأخذت أوبخ الطفلين غير المطيعين، وطلبت مني زوجتي أن أضربهما.. وأتذكر أنني ضربتهما فعلاً.. وأخذ الطفلان يتصنعان البكاء وكأنهما فعلا قد تألما من ضربي لهما.. وتخيلنا أن الليل قد جاء فقلنا لطفلينا ناما.. يجب أن تذهبا إلى الفراش الآن.. واستلقى الطفلان فعلاً وكأنهما راحا في النوم.. وأخذت أنا زوجتي لكي نخرج في نزهة.. وفتحنا فعلاً باب الشقة وكأننا في طريقنا إلى الخارج.. وعدنا بعد قليل فوجدنا الطفلين الملعونين وقد استيقظا.. وثرنا عليهما وأخذنا في توبيخهما مرة أخرى.

وهكذا تمضي اللعبة وما هي بلعبة.. أي في وقتها لم نكن نلعب.. بل كنا تشعر أننا نؤدي أدوارًا حقيقية وكنا مندمجين فيها إلى أن يأتي والدانا ويطلبا منا أن نكف عن اللعب وربما ينهراننا حتى نستجيب.. وهكذا نعود أطفالاً مرة أخرى إزاء والدينا الحقيقيين.. تمامًا كما كنا منذ لحظة ننهر نحن طفلينا في اللعبة ونطلب منهما أن يناما..

هل تتذكر الآن هذه اللعبة.. هل تتذكر مشاعرك وقتها. إنها ذات الوالدية في داخلي وداخل جارتي التي كانت تتحكم فينا ونحن نلعب هذه اللعبة.. ذات الوالد هي التي دفعتني إلى أن أخرج وأن أحضر لهما الطعام ثم أضربهما لكي يناما ولا يسببا إزعاجًا..

ربما تستطيع أن تلحظ ذات الوالدية الآن في أطفالك وهم

يلعبون لعبة أخرى حين تمسك ابنتك بعروستها اللعبة وتتخيل نفسها أمًّا لهذه العروسة وتحملها وتطعمها وتدللها ثم تشخط فيها وتعاقبها..

سأحكي لك قصة أخرى.. تجربة ذاتية حديثة جدًّا وأستطيع أن أتذكرها بوضوح.. وربما مرت بك أنت أيضًا..

في الأسبوع الماضي عدت من عملي قبل موعدي المعتاد، وكان يبدو عليَّ التعب والإجهاد.. تعجب ابني البالغ من العمر خمس سنوات من عودتي المبكرة وأخبرته أنني مصاب بالأنفلونزا.. وفوجئت بابني يقول لي: يجب أن تذهب يا بابا إلى السرير الآن ولا تتحرك وسوف أحضر لك الإسبرين والماء.. وامتثلت لأوامر ابني وقد أثارني تصرفه.. امتثلت له حتى أرقب تصرفاته.. وحين همت زوجتي بإحضار أقراص الإسبرين ثار ابني وأصر أن يحضرها هو لي.. وفعلاً أحضر كوبًا من الماء وقرصين من الإسبرين أصر أيضًا أن يضعهما بيده في فمي، وأمسك بكوب الماء ورفعه بيده إلى فمي حتى لا يحملني مشقة حمله.. وتمددت في الفراش ووجدته يرفع الغطاء على جسمي.. وجلس بجانبي يراقبني حتى لا أتحرك..

ما حدث هو ما نسميه احتواء الصغير لسلوك الوالدية Incorporation وابني ليس استثناء في هذا بل هو صورة طبق الأصل لما يحدث مع كل إنسان في الحياة حين يحتوي سلوك وتصرفات واتجاهات ورسائل الشخصيات الوالدية وتكون في مجموعها ذات الوالدية عند هذا الإنسان.

وكما قلنا فإن العملية ليست مجرد تسجيل أعمى أو أصم كما

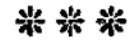
يحدث عندما نلتقط فيلمًا أو نسجل حديثًا.. بل إن تفاعلاً يحدث في داخل الإنسان.. تفاعلاً إيجابيًّا يحدث أثره على شخصية الإنسان أو قل على ذات الإنسان.. هذه الذات البيضاء البكر.. التسجيلات تستأثر بجزء من هذه الذات وتشكلها ويطلق على ذلك الجزء «ذات الوالدية» أي مع الوالدين أو من يقوم مقامهما في حياة الطفل، والتوحد غاية الأهمية تبدأ منذ الطفولة وتستمر مع الإنسان طوال عمره.. هذه العملية تسمى التوحد Identification ولو أنها تتم عن طريق التقليد Imitation إلا أن الهدف منها التوحد مع الشخصية الوالدية أي مع الوالدين أو من يقوم مقامهما في حياة الطفل. والتوحد معناه الامتزاج الكامل بالشخصية المراد التوحد معها.. تقليدها في كل شيء في محاولة الامتزاج معها لأنها تشكل ركنًا مهمًّا في حياة الإنسان.

حين يتوحد الطفل مع الشخصية الوالدية فإنه يحاول أن يقلدها في طريقة مشيتها وكلامها.. تعبيرات وجهها وحركاتها.. هذا على المستوى الشعوري.. بينما على المستوى الأعمق فإن الطفل يحتوي مشاعر الشخصية الوالدية ويؤكدها في نفسه.. يصبح كأنه هو نفسه بنفس المشاعر والاتجاهات والانفعالات.

والسؤال بشكل عام هو: مع من يتوحد الإنسان ؟ والإجابة أن الإنسان يتوحد مع شخصية يراها مثلاً أعلى.. هذا يتم في حياة كل إنسان وفي مختلف الأعمار.. والطفل دون إرادته يتوحد مع والده.. فهو بالنسبة له مثل أعلى.. وهو يحبه.. وهو يخشاه .. يتمنى أن يكون مكانه وأن يتمتع بامتيازاته..

والشخصية الوالدية المحتواة ليست دائمًا وبالضرورة هي شخصية الأب الفعلي أو الأم الحقيقية.. فقد تكون الشخصية الوالدية التي يحتويها الصغير هي شخصية زوج الأم أو زوجة الأب أو الأجداد أو العم أو الخال أو العمة أو الخالة أو الأخ الأكبر أو الأخت الكبرى أو المربيات أو بعض أو كل هؤلاء أو غيرهم.

وحتى جهاز الراديو أو التليفزيون يعتبر في مكانة الشخصية الوالدية بالنسبة للطفل بما يحتويه من شخصيات والدية أيضًا من حيث إنه يمثل شيئًا أكبر من أن يناقشه الصغير، ومن ثم فالرسائل التي تصدر عن الراديو أو التليفزيون ويتأثر بها الصغير يتم احتواؤها وتسجيلها مباشرة في الذاكرة وبدون أي مراجعة أو تحرير.



## نعيد لعبة الشريط

وأنت وقد جاوزت الآن العشرين أو الثلاثين أو الأربعين أو ربما الستين من عمرك، إلا أنك ما زلت واقعًا تحت تأثير ذات الوالدية التي تكونت لديك وأنت دون الخامسة من عمرك.. أي أنك وأنت الآن في الستين تعمل تحت تأثيرات اكتسبتها وأنت في الخامسة أو قبلها .. حقيقي أنت الآن أب أو جد، ومن الطبيعي أن تحمل معظم تصرفاتنا سمات الوالدية ولكن هذه السمات مصدرها ما اختزنته في طفولتك .. فأنت تسلك الآن كما كان يسلك أبوك.. وربما في لحظة وعي وصفاء ذهني وقدرة على التحليل والتأمل الذاتي تستطيع أن تراقب نفسك وتكتشف أنك في هذه اللحظة تسلك تمامًا كما كان يفعل أبوك في مثل هذا الموقف.. ترفع صوتك على طريقته.. تتحدث بنفس أسلوبه.. ترفع يدك كما كان يرفعها تردد بعض العبارات التي كان يقولها.. تقول لنفسك بصوت داخلي لا يسمعه أحد إلا أنت.. هكذا كان يعمل أو يقول أو ينفعل أو يوافق أو يعترض أبي.. أنا الآن .. سبحان الله.

ولكن في أغلب الأحوال فإن ذلك يتم بشكل لا إرادي.. أي أن إعادة لعب شريط الوالدية يتم لا إراديًّا وخاصة إذا تعرضت لمواقف مشابهة.. موقف كنت فيه أنت وأبوك.. أو موقف شاهدت فيه أباك.. هذا الموقف يمر بك الآن.. أنت الآن في نفس موقف أبيك..أي تعرضت لنفس المؤثر أو تمر بنفس الظروف.. سرعان ما يدور الشريط تلقائيًّا.. يعيد عليك نفس الشريط الذي تم تسجيله واختزانه

منذ عشرات السنين.. فيصدر منك نفس السلوك.. نفس التعبيرات وربما نفس الكلمات وربما أيضًا ترددها بنفس الصوت.. فترتفع صوتك وتقول: لا.. أنا لا أوافق على ذلك.. أو: افعلوا ذلك.. أو: أبارك هذا التصرف.. أو.. أو.. أو.. أي أنك تتبنى نفس المواقف.. تطابق يكاد يكون كاملاً لسلوك الشخصية الوالدية التي أخذ التسجيل عنها.

والآن فإننا نتوقف لحظة ونقول لك:

أرجوك.. توقف..تريث.. راقب نفسك بوعي وصفاء ذهني وبصيرة ذاتية ذكية اسأل نفسك: لماذا أتعصب لهذه الدرجة؟ لماذا أنتقد بهذه الطريقة اللاذعة الهدامة؟ لماذا هذا التحيز الشديد؟

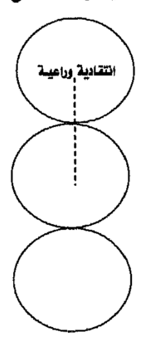
من فضلك أعد لعب الشريط إراديًّا هذه المرة.. سوف تكتشف اكتشافًا مثيرًا مذهلاً سوف تقول لنفسك: هكذا كان أبي.. لقد كان متعصبًا متحيزًا شديد النقد والتجريح في هذا الموقف..

الإنسان الذي يتأثر بشخصية والدية متعصبة ضد أفراد من سلالة معينة أو لون معين أو خلفية تعليمية معينة يكتشف أنه يتعصب أيضًا بنفس الطريقة.

وقد يكون سلوكك عطوفًا متسمًا بالحنان والحماية.. لا شك أن والدك كان كذلك..

وأيضًا قد تجد أنك تحب إعطاء النصيحة وتحب رعاية الناس ومساعدتهم في وقت الشدة.. تمامًا كما كان يفعل والدك أو أي من الشخصيات الوالدية التي تأثرت بها.

ويمكنك، ملاحظة من حولك من البشر لتكتشف بسهولة أنه في أحيان يكون سلوك بعض الناس من ذات الوالدية عندهم متحيزًا ومتعصبًا وانتقاديًا، وفي أحيان أخرى يكون السلوك أيضًا في ذات الوالدية عطوفًا ويتصف بالحنان والحماية. وعلى ذلك يمكننا التمييز بسهولة بين وجهين للشخصية الوالدية المحتواة في ذات الوالدية عندنا: ذات الوالدية الانتقادية وذات الوالدية الراعية.




ولهذا فالفرد الذي يسلك نفس السلوك الذي تعودت الشخصية الوالدية التي تأثر بها أن تسلكه يكون تحت تأثير ذات الوالدية سواء الانتقادية أو الراعية .

ومن شابه أباه فما ظلم.. ونحن نعدل هذا القول هنا ونقول: من شابه أباه أحيانًا فما ظلم.. أي أن الإنسان لا حيلة له في أنه يسلك أحيانًا نفس أسلوب والده والذي تشبع به وسجله في مخه حين كان طفلاً دون الخامسة..

وهنا تثار قضية في غاية الأهمية وهي هل البيئة التي يتعرض لها الإنسان في طفولته هي التي تلعب العامل المحدد في تكوين شخصيته

وتظل لاصقة به طوال حياته، تحدد سلوكه ودوافعه واتجاهاته دون إرادة منه.

علماء الاجتماع يؤيدون هذا الرأي ويعلنون أن الإنسان هو من صنع بيئته..

ولكن مهلاً، فالأمر ليس بهذه البساطة فالعوامل الوراثية لا شك أنها تلعب دورها في تكوين شخصية الإنسان، وسوف نوضح لك ذلك بعد قليل.

* * *

## أكثر من سابع جد

تعال نتحدث قليلاً عن والدك أو بالأصح ذات الوالدية عندك.. أليس هو نفسه مثلك تماما له ذات تتكون من ثلاثة أجزاء؟ أي أنه يحمل في مخه ذات الوالدية وذات الطفل وذات البالغ.. هو أيضًا عنده شريط تسجيل بدأ في العمل منذ الشهور الأولى من عمره وتم عليه تسجيل خبرات والدية من والده أي من جدك.. وأيضًا قام بتسجيل خبرات الطفل وخبرات البالغ.. وبذلك فإنك حين تتأثر بوالدك فإنك تتأثر بذاته في جميع أحوالها.. أي تتأثر بالجزء الوالدي في ذات والدك وتتأثر أيضًا بالطفل وبالبالغ في ذات والدك ما دامت لوالدك ثلاث حالات للذات.. وعلى ذلك فحينما يحتوي الأطفال شخصيات والدية فإنما هم في واقع والأمر يحتوون سلوكًا مركبًا من مختلف حالات الذات لهذه الشخصيات الوالدية.

وهذا يعني أنك أحيانًا تتصرف بأسلوب وطريقة جدك رغم أنك لم تره في حياته على الإطلاق. وعلى سبيل المثال فالفرد قد يحب لعب الكرة (مثل حالة طفولة الشخصية الوالدية) وينبغ في المسائل الرياضية (مثل حالة بالغ الشخصية الوالدية) وأيضًا يحب مواساة الآخرين في الشدائد (مثل حالة والدية الشخصية الوالدية).

ولعل هذا يذكرنا ببعض أفكار العالم النفسي «يونج» الذي وصف شيئًا مشابهًا أسماه «باللاشعور الجمعي».

ماذا يقول يونج؟

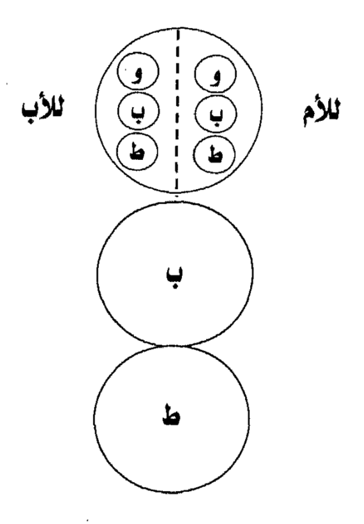
يونج يعتقد أننا نرث أسلافنا الذين سبقونا منذ آلاف السنين:

ورثنا عاداتهم وطبائعهم وسلوكهم وطريقتهم في التفكير.. وهو لا يقصد الوراثة عن طريق الخلايا ولكنه يعني العادات والأفكار والمعتقدات التي تنتقل من جيل إلى جيل.. فأنت الآن وفي هذا الوقت قد تسلك سلوكًا ورثته من جدك الذي كان يعيش منذ سبعة آلاف سنة مضت.

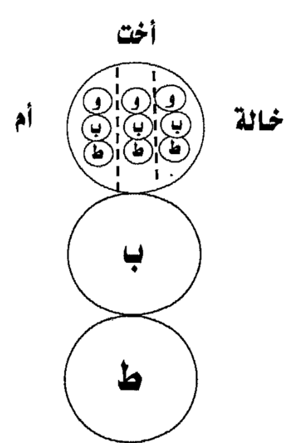
كل العادات والتقاليد والأفكار والمعتقدات والمواقف والمخاوف والمشاعر التي سارت رحلة طولها آلاف السنين قد ترسبت في اللاشعور وتتحكم وتوجه سلوكك الآن.

لا يختلف كلام يونج كثيرًا عما قاله إيريك بيرن بشأن حالات الذات الخاصة بالشخصية الوالدية التي تأثرت أنت بها.. والذات الوالدية تأثرت أيضًا بحالات الذات الوالدية لجدك والذات الوالدية لجدك تأثرت بحالات الذات الوالدية لجد والدك.. وهكذا نستطيع أن نصل إلى سابع جد وإلي آلاف السنين السابقة.

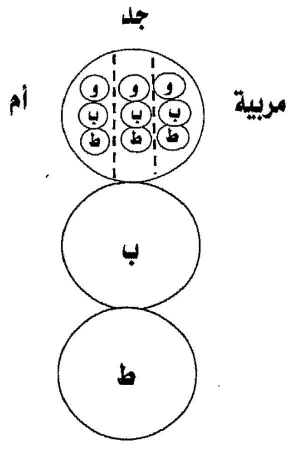
وكما أوضحنا لك من قبل فإن الإنسان لا يتأثر بذات والدية واحدة. فهناك الأب.. وهناك الأم.. فالأفراد الذين يحتوون سلوك شخصيات والدية متمثلة في الأم والأب يسلكون سلوكًا مقلدًا لأي من حالات الذات المرتبطة بها من الشخصيتين كما يمكن تصويرها في الشكل التالي:




وبالمثل فإن الأفراد الذين يحتوون نماذج شخصية والدية أخرى خلاف ما سبق تكون لهم ذات والدية مركبة من بعض أوكل حالات الذات الخاصة بتلك الشخصيات الوالدية. فالفرد الذي تأثر بالخالة والأخت الكبرى والأم يمكن أن يستعمل بعض أو كل أنماط السلوك المرتبطة بحالات الذات الخاصة بهذه الشخصيات الوالدية ونستطيع تصور الشكل الإيضاحي التالي لهذه الحالة:




وبنفس المنطق فإن الفرد الذي تأثر بشخصيات والدية متمثلة في المربية والجد والأم تكون ذات الوالدية عنده مركبة من أنماط السلوك والمعتقدات المرتبطة ببعض أو كل حالات الذات الخاصة بهذه الشخصيات الوالدية كما يظهر من الشكل الإيضاحي التالي:



## غير قابل للكسر

الطريقة الوحيدة التي تستطيع بها أن تحرم إنسانًا من أن تتكون لديه ذات الوالدية هي أن تقذف به بعد ولادته مباشرة في الغابة حيث يتولى رعايته وتنشئته حيوانات الغابة. ثم تعال نُعدْ هذا الطفل وهو في سن الخامسة إلى مجتمع البشر.. أول شيء سنلحظه عليه أنه لا يجيد لغة البشر ولا يجيد التعامل معهم..لا يعرف كيف يأكل أو يشرب أو يلبس كما نفعل نحن.. لا يعرف كيف يعتني بنفسه بالطريقة التي يعتني بها البشر بأنفسهم.. وبعد قليل سوف يموت هذا الطفل لأنه لا يجيد أن يحيا حياة البشر.. سوف يموت بشكل طبيعي أو ينتحر أو أنه سوف يتعرض للقتل من جانب البشر أنفسهم؛ لأنه سيكون شيئًا شاذًّا وغير طبيعي.. وعلى هذا نستطيع أن ندرك أن معظم المواد التي تكون لديه ذات الوالدية هي أن نقذف به بعد ولادته مباشرة في المجتمعات البشرية مثل:

كيف تتكلم مع الأشخاص الأكبر سنًّا أو مرْكزًا؟. كيف تتناول الطعام؟. كيف تلبس للمناسبات المختلفة؟. كيف تُعنى بنظافة نفسك؟ كيف تتعامل مع الحيوانات؟ كيف تربي أولادك؟ كيف تتعامل مع مرءوسيك.. إلخ.. «وكيف..؟» تعني الأسلوب.. الطريقة.. الوسيلة.. النظام.. الشكل.. أي أنها عملية تعليمية.. عملية تعليمية تبدأ في السنوات الأولى من حياة الإنسان.

ويتم ذلك عن طريق التوجيه والنصح والمثل.. وأيضًا عن طريق التحذير والتنبيه..

تحتوي ذات الوالدية لدينا مجموعة هائلة من التحذيرات والتنبيهات والقوانين وأنماط السلوك التي جمعناها وسجلناها من شخصيات والدية تأثرنا بها في السنوات الخمس الأولى من عمرنا تقريبًا.. وقد تمثلت هذه التسجيلات في وقت سابق لدينا في مجموعة من الـ«افعل» و«لا تفعل» و«ما ينبغي» و«ما يجب» ونظرًا لأننا تلقينا الكثير منها فإننا نميل إلى احتوائها داخلنا ونقوم باستعمالها كجزء من الأنماط المميزة لسلوكنا.. وتكون هذه الأنماط جزءًا أساسيًّا في هيكل شخصيتنا إلى درجة أن الخروج على هذه الهيكلة يسبب لنا الشعور بالذنب والعار بالإضافة إلى أكثر المشاعر الإنسانية إيذاءً وقسوة وهو الشعور بالخزي..

وأنت تسمي هذا الجزء من نفسك الذي يوخزك ويؤنبك إذا أخطأت بالضمير.. ورائد التحليل النفسي «فرويد» سماه «الأنا الأعلى».

فرويد يقول إن «الأنا الأعلى» أو «الضمير» هو مجموعة الرسائل الوالدية التي تلقيتها في شهورك الأولى.. إنه أبوك وأمك وأخوك وعمك ومدرس الدين وشيخ الجامع والقسيس في الكنيسة.. إنها تعاليم الله والمجتمع التي تلقيتها من كل النماذج الوالدية المكلفة بتسليمك الرسالة الإلهية والتي تعرفك بقوانين المجتمع وتنهاك عن خرقها وتدعوك إلى الالتزام بها. إنها تسلمك هذا الرسائل في وتسجلها في داخلك.. في مخك.. لتصبح مكونًا رئيسيًّا في شخصيتك أو ذاتك.. سماها فرويد «الأنا الأعلى» وسماها الناس «الضمير» وسماها إيريك بيرن- «الذات الوالدية».

فإذا أردت أن تبصق في الشارع وجدت شيئًا في داخلك يقول «عيب».. إذا أردت أن تشي وجدت شيئًا في داخلك يقول لك: «حرام».

في أي موقف سوف تجد من يقول لك من داخلك وكأنه شريط تسجيل يعاد لعبة.. برافو.. لا أفعل.. لا تفعل.. حرام.. حلال.. صواب.. خطأ.. وهكذا.

وهذه هي الأهمية الثانية للذات الوالدية.. هذا هو الدور الكبير والمهم للذات الوالدية في تكوين شخصية الإنسان.. فهي المسئول الأولى عن تكوين ما يسمى بالضمير.

وحينما نبدأ في إدراك مثل هذه القواعد داخلنا نستطيع أن نفهم الحجم المؤثر لذات الوالدية على سلوكنا.. ونظرًا لأن هذه القواعد قد تم تدعيمها وتقويتها داخل رءوسنا بتغليفها بكلمات مثل «دائمًا»، «أبدًا» فإنه يكون من شبه المستحيل علينا أن نكسرها..

ولكن حينما ننضج.. حينما ينمو ويتضح ويكتمل لدينا ذات البالغ.. حينما نتلقى قدرًا كبيرًا من التعليم والثقافة ونمر بخبرات ذاتية متعددة فإننا نكتشف أن بعض الرسائل المسجلة في ذات الوالدية تأخذ طابعًا وشكلا سلبيًّا.

قائمة الرسائل الوالدية لا تنتهي وعادة ما ترتبط بالأمثال العامية والأقوال المأثورة وبفحص الكثير من هذه الأمثال والأقوال قد نكتشف أن الكثير منها ليس صحيحًا أو أن ظروف العصر الذي نعيش فيه تختلف عن ظروف العصر الذي قيلت فيه..

على سبيل المثال هناك بعض الأمثلة والأقوال المأثورة التي

تلقيناها عن آبائنا وسجلت في ذات الوالدية والتي يجمعها خط واحد وهو التحذير الصادر من ذات الوالدية بأن نبتعد عن المخاطرة وأن نقتنع بالقليل الذي في أيدينا، مثل:

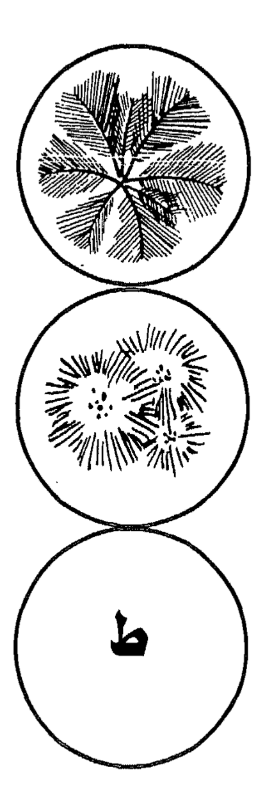
* إن فاتك الميري اتمرغ في ترابه، عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة، امشي سنة ولا تخطي قناة..

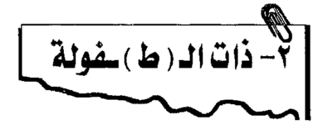
واضح تمامًا أن البالغ فينا والذي اكتسب قدرًا من التعليم والثقافة في عصر المنافسة والجرأة والتحدي لا يقبل مثل هذه النماذج من الحكم والأقوال المأثورة..

ولكن ليس كل ما يدخل في محتويات ذات الوالدية يمثل مادة عتيقة يمكن الاستغناء عنها. فالوالدية هي التي توفر لنا إطار القيم الذي نعيش في داخله.. وبدون ذات الوالدية لا يكون هناك إطار للقيم يربط المجتمع ويحافظ على تعاقب أجياله وامتداد تراثه.. ولكن في نفس الوقت لا بد من إدراك أن ما تحتويه ذات الوالدية قابل للحصر والتفنيد، وإراديًّا- من خلال ذات البالغ- يمكننا فحص هذه المحتويات ومحاولة التغيير أو الإبقاء أو الإسقاط إذا لزم الأمر..

* * *

# الطفــولة

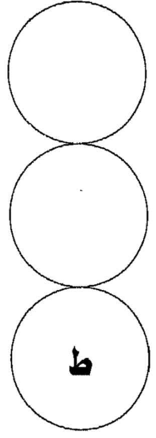





ذات الطفولة عبارة عن رصيد آخر من التسجيلات التي يحتفظ بها الإنسان في المخ وفي النسيج العصبي ويتكون معظمها في السنوات الخمس الأولى من العمر.

ذات الطفولة عندنا تحوي تسجيلات للطريقة التي عشنا بها نبضاتنا كأطفال والكيفية التي خبرنا بها ذلك العالم المحيط بنا والطريقة التي شعرنا بها وكيف أحسسنا العالم الذي عاصرناه والأسلوب الذي تكيفنا به لهذا العالم.

باختصار، ذات الطفولة هي سجل كامل للعالم الداخلي من المشاعر والخبرات والتكيفات التي أحسسنا بها داخلنا في السنوات الخمس الأولى من عمرنا.



## ما الذي يفعله ذلك الطفل داخلنا؟

والآن بعد أن استعرضنا معك ذات الوالدية بالتفصيل تعال لنتأمل في أنفسنا وفي الآخرين مرة أخرى.. تعال نحاول العثور على ذات الطفل التي تتحكم أحيانًا في سلوكنا بعد أن بلغنا هذه السن.. مهما بلغت من العمر فإن ذات الطفل ما زالت تلعب دورًا مؤثرًا في حياتك وتظهر في كثير من تعاملاتك ومواقفك وتحدد بعض اتجاهاتك.. وأنت لا تستطيع منها فرارًا أو فكاكًا.. فهي تظهر بشكل تلقائي وفجائي إذا تعرضت لمؤثرات أو منبهات تعيد إدارة الشريط إلى الوراء.. إلى تلك المرحلة المبكرة جدًا من العمر التي سجلت فيها أحاسيس الطفولة.. بل أكاد أقول لك إنه يحلو لنا كثيرًا أن نعيش هذه المشاعر.. نحنُّ إلى أن نكون أطفالاً في سلوكنًا ومداعباتنا وتصرفاتنا وأحاسيسنا..

وهنا نثير قضية الجانب الإرادي والجانب اللا إرادي في السلوك.

أقول يحلو لك أحيانًا وتحن إلى أن تستعيد مشاعر الطفولة وتسلك بطريقة مماثلة.. وهذا ما أعنيه بالجانب الإرادي.. وأحيانًا تتصرف بشكل تلقائي وتسلك كالطفل وهذا هو الجانب اللا إرادي.. ولكن كما أكدنا لك دائمًا أنه إذا كان لك وعي متيقظ وصفاء ذهن وبصيرة ذاتية تحليلية فإنك تستطيع أن تقول لنفسك: قف.. تريث.. انظر ماذا أنت فاعل؟. ماذا تقول؟. لم تتصرف وتسلك هكذا.. تستطيع حينئذ أن تضع إصبعك على ذات الطفل في

داخلك.. والتي تتحكم في سلوك هذه اللحظة..

أنت مدعو معنا الآن. إلى أن تتأمل كثيرًا في الأسلوب الذي تسلك به ذات الطفل حتى تستطيع أن تكون بصيرًا على نفسك وأن تحدد حجم ودرجة تحكم ذات الطفل في حياتك ذلك إن استطعت.. أي إذا كانت لك القدرة على التفكير الهادئ بعقلية واعية صافية، وأيضًا إذا كانت لك القدرة على التوجيه الذاتي المبني على النقد الموضوعي والتحليل الواقعي للمواقف والأشياء..

تعال نتكلم عن حالة تنتابنا جميعًا تسمى بالمخاوف.. كلنا نخاف.. نشعر بالخوف إذا اقتربت ناحيتنا عربة مسرعة متهورة، أو إذا تأرجحت بنا الطائرة أو إذا اضطربت الأمواج وعبثت بسفينة نركبها.. نخاف إذا دق جرس التليفون بالمنزل عند الفجر.. كل هذه مخاوف لها ما يبررها ودعنا نسمها مخاوف موضوعية مشتركة بين كل البشر..

ولكن هناك مواقف أو أشياء في حياتنا نخافها دون مبرر ونحاول أن نقاوم ونغالب خوفنا ولكننا لا نستطيع.. ندرك بعقلنا الواعي أنه لا مبرر ولا داعي لهذه المخاوف ولكننا لا نستطيع أن نغالبها..

بعضنا يخاف من ركوب الطائرات.. من الأماكن المزدحمة.... من الأماكن المرتفعة.. من الأماكن المغلقة كالأسانسير.. بعضنا يخاف من مواجهة الناس.. من الظلام.. من الوحدة.. وهكذا.. قد تقول لنفسك لماذا أخاف الطائرات؟. إن آلاف الناس يركبون الطائرات يوميًّا.. وإن الأعمار بيد الله، وإن حوادث الطرق تفوق حوادث الطائرات.. ولكنك إذا هممت بركوب طائرة فإنه تنتابك مشاعر الخوف والقلق الشديد وتزداد ضربات قلبك ويعرق كل جسدك

وربما تمضي هاربًا من المطار بعد أن تكون قد أعددت بالكامل عدة السفر..

السبب في كل هذا يا صديقي هو الطفل داخلك.. الطفل الخائف المرتجف الذي تعرض المواقف مشابهة واستشعر الخوف وترسبت في داخله هذه الأحاسيس ظلت كامنة حتى إذا تعرض لموقف مشابه فإن شريط التسجيل يدار بسرعة إلى الوراء ويذكرك بالهلع أو الذعر الذي استشعرته وأنت طفل حين تعرضت لنفس الموقف أو لمواقف مشابهة..

وفي مثال الطائرة بالذات قد تقول: إنني لم أركب طائرة في طفولتي، فلماذا أخاف الآن من الطائرات؟. والحقيقة أن مصادر خوفنا قد تكون رمزية أو بديلاً لأشياء أخرى نخافها.. أي أن مصادر خوفنا الحقيقة قد تختفي وراء أشياء أخرى بديلة.. نخاف هذه الأشياء البديلة ولا ندري الصلة بينها وبين الأشياء الأصلية التي أخافتنا في طفولتنا.. قد يكون ركوب الطائرة بالنسبة لك معناه الوحدة أو الهجر أو الضياع أو الحرب..

ولقد تحدث العالم بافلوف عن شيء شبيه بهذا حين وصف الارتباطات الشرطية التي تحدث في طفولتنا وتؤثر على سلوكنا حين نكبر.. فالمواقف التي تعرضت لها في طفولتك وصاحبها مشاعر الخوف والقلق تظل مسجلة في ذاكرتك وفي وجدانك وتصاحبك طوال رحلتك في الحياة.. حدث ارتباط شرطي بين المواقف التي تعرضت لها ومشاعر الخوف والقلق التي صاحبت تفكيرك وقتئذ..

والمشكلة التي يعاني منها البعض أو نقل الكثيرون هي الخوف

من مواجهة الناس.. فمواجهة مجموعة من الناس والتعامل معهم قد يثير مشاعر القلق مع ما يصاحبها من أعراض فسيولوجية كسرعة ضربات القلب واحمرار الوجه والعرق الغزير وارتجاف اليدين وأحيانًا التلعثم..

الإنسان الذي تصيبه هذه الحالة هو إنسان تعرض لمشاعر سلبية إزاء تعامله مع الناس في طفولته.. والمسئولية في الغالب تقع على عاتق الوالدين اللذين لم يتيحا له فرصة النمو الاجتماعي الطبيعي والتعامل مع الناس بحرية وشجاعة..

وإذا كنت ممن يعانون من هذه الحالة فإنه باستطاعتنا أن نذكرك ببعض المواقف التي تعرضت لها وأنت طفل: الاحتمال الغالب هو أن واحدًا من الشخصيات الوالدية التي تأثرت بها كان يزجرك إذا حاولت أن تسأله عن شيء ما أو حين حاولت أن تعبر عن رأيك في موضوع ما.. وربما تعرضت لنفس الموقف مع أطفال في مثل سنك حين كانوا يسخرون منك ويوجهون إليك النقد أو تعرضوا لك بالإيذاء..

من هنا توكدت لديك المشاعر السلبية في تعاملك مع الآخرين، فآثرت الانزواء حتى لا تتعرض لمثل هذه الضغوط..

وحين كبرت وتعلمت وتثقفت ووصلت إلى مكانة اجتماعية ومادية مرموقة فإن نفس المشاعر ما زالت تنتابك وأنت تواجه الناس.. بسهولة تحدث «الشنكلة» لذات الطفل داخلك.. هذا هو مصدر مخاوفك يا عزيزي الإنسان..

***

## ثلاثة أطفال.. كيف؟

أغلب الظن أنك واجهت مثل هذا الإنسان الذي تراه فجأة بعد أن كان يتحدث بطريقة هادئة وموضوعية ومتزنة يثور ثورة عارمة وينفعل بشدة وقد يقذف بما في يديه ويشتم ويسب.. وتبهت أنت لهذا التغيير المفاجئ في سلوكه ولا تدري لذلك سببًا.. وسرعان ما يهدأ ويعود إلى حالته الطبيعية وقد يعتذر لك عما بدر منه.. هذه الشخصية تسمى الشخصية «غير الناضجة انفعاليًّا» وهي إحدى الشخصيات غير السوية التي تعيش بيننا.

كيف تصف هذا الإنسان؟ لاشك أنك تقول عنه إنه تصرف كالأطفال.. وأنت محق في تسميتك هذه. وعلى وجه الدقة فإنه تصرف بنفس تلقائية الطفل وفطريته التي لم تنصهر بعد في إطار متكيف. وهذا هو ما فعله إيريك بيرن حين قال إن مثل هذا الشخص تكون ذات الطفل الفطري هي المسيطرة عليه.

هل تعاملت مع إنسان كل همه أن يحصل على اللذة المباشرة، والتي لا يريد لها تأجيلاً ولا يتحول عنها ويغضب ويثور إذا حجبت عنه؟

هل تعاملت مع إنسان لا تستطيع أن تثق بما يؤديه من عمل.. قد يتحمس في البداية ويظهر استعدادًا طيبًا ولكن سرعان ما يصيبه الفتور والضجر ويتوقف؟

هل تعاملت مع إنسان أناني لا يحب إلا نفسه، وليس لديه أي استعداد للتضحية من أجل الآخرين حتى ولو في أبسط الأمور؟

الطفل الفطري هو ذلك الجزء الحر أو الطليق وغير المراقب من ذات الطفولة. وهو تمامًا مثل الرضيع تلقائي بطبيعته ومحب للاستطلاع ودائمًا يسعى ويطلب. والفرد الذي يفعل أي شيء يريده دون تفكير في العواقب إنما يفعل ذلك تحت تأثير من ذات الطفل الفطري. والفرد الذي يفكر في نفسه فقط يكون أيضًا تحت تأثير ذات الطفل الفطري.

الواقع أن تسجيلات ذات الطفولة لا يمكن أخذها ككل إذا أردنا فهمها بدقة. فهي خليط مركب من ثلاثة أجزاء رئيسية يمكن التعرف عليها وتحديدها وملاحظة سلوكها ونتائج هذا السلوك بشكل واضح. وقد تعرفنا على جزء واحد فقط منها وهو الطفل الفطري فدعنا نتعرف على بقية أجزائها حتى تكتمل الصورة أمامنا.

هل سبق لك، عزيزنا القارئ، أن رأيت رجلاً يفتن حجرة مليئة بزملائه بقصصه وأخباره ونوادره. والجميع مشدود إليه؟

هل سبق أن رأيت امرأة تسير عبر حجرة بطريقة الواثقة المعتدة بنفسها أو بجمالها وأنوثتها أو بذكائها بشكل جعل كل الرؤوس تستدير إليها؟

إذا كنت قد رأيت مثل هذا فأنت قد شاهدت على الطبيعة جانبًا آخر من ذات الطفولة عند هذا الرجل وعند هذه المرأة. هذا الجانب من ذات الطفولة ما يعرف بـ«الباشا الصغير»، وكثيرًا ما يشار إلى الجزء الخاص بالباشا الصغير من ذات الطفولة على أنه ذات الطفولة «اللي شايفه نفسها» أو «اللي بتلقطها وهيه طايره»وهي موجودة بدرجات داخل كل إنسان منا.

الجانب الثالث من ذات الطفولة هو ما يمكن أن نسميه الطفل المتكيف. وهو ذلك الجزء من طفولتنا الذي تدرب على أن يستجيب للتعليمات والقواعد المقبولة في المجتمع فنحن نسمع أحيانا عبارات مثل «الرجال لا يبكون» و«الطاعة ضرورية» وما إلى ذلك من القواعد التي يكتسبها الطفل وتدخل في تشكيل ذات الطفولة عنده.

والطفل المتكيف يتعلم طرقًا كثيرة للتعبير والأخلاق المقبولة مثل قول «شكرًا» أو «من فضلك». وقد يتكيف على الانسحاب من المواقف المتوترة في المنزل مثلاً، حماية لنفسه من التعرض للنقد، كأسلوب دفاعي له أو قد يتكيف على الانصياع والطاعة العمياء للشخصيات الوالدية أو قد يتكيف على التمرد على الشخصيات الوالدية. وكل هذه الحالات من التكيف تنعكس عادة على الفرد عندما يكبر ويواجه الحياة العملية. ولذا فالفرد عندما يتصرف في ضوء ما اكتسبه من خبرات عن تكيفه وهو طفل يكون في حالة ذات الطفولة المتكيفة.




النظرة الكلية إذن، عزيزنا القارئ، توضح لنا أن بداخل ذات الطفولة في كل فرد منا ثلاثة أجزاء.. أمرها في الواقع أقرب ما يكون إلى ثلاثة أطفال في آن واحد. كل طفل منهم على استعداد لأن يخرج على المسرح إذا ما تم استدعاؤه. وما أكثر ما نقابله في الحياة اليومية ويستدعي كل واحد من هؤلاء الأطفال.

## حتى لا نترك الزمام بيد الطفل

نريد الآن أن نحدثك عن نفسك بعض الوقت.. أحيانًا تنتابك مشاعر اليأس والقنوط بسرعة إذا واجهت أي صعوبات وأنت تهم بتنفيذ مشروع معين.. تتوقف وتغضب وتقرر ألا تواصل المضي في مشروعك.. هنا قل لنفسك.. قف.. تريث.. إن الطفل قد تشكل الآن.. إنه الطفل داخلك الذي ييأس بسرعة.. أريدك الآن أن تتذكر حين كنت طفلاً، وقد أمسكت بلعبة تحاول تشغيلها ولكنها لم تتحرك فقذفت بها وانصرفت عنها ولم تحاول إصلاحها.. ألا يشبه هذا السلوك سلوكك اليوم حين تيأس بسرعة أمام أي عقبة تواجهك..

أحيانًا تهتز ثقتك بنفسك سريعًا إذا واجهت أي عقبة وتقول لنفسك.. أنا فاشل.. أنا لا أصلح لشيء.. أو قد تضخم النقد البسيط الذي يوجهه الناس إليك وتقول لقد حكموا عليَّ بأني فاشل.. إنه الطفل بداخلك الذي يتكلم ويطغى على كل تفكير موضوعي هادئ.. وقد تسارع وتأخذ موقفًا دفاعيًّا وتستخدم بعض الأسلحة غير الصحية وتبرر أخطاءك وعدم توفيقك مبتعدًا تمامًا عن الموضوعية في مناقشة وتحليل أخطائك..

وأحيانًا تقبل توجيهات الآخرين على مضض وأنت ترفضها تمامًا داخلك، إنه أيضا الطفل داخلك الذي كان يرفض الانصياع لأوامر الوالدية بأن يذهب إلى فراشه أو أن يلعب بهدوء أو أن يكف عن اللعب ويستذكر دروسه. وكنت تقبل على مضض تلك النصائح والتوجيهات.

وهناك المئات من الأمثلة والمواقف التي أريدك أن تسترجعها.. لماذا أريدك أن تفعل ذلك..؟

أريدك أن تسترجع كل هذا لتتعرف على حجم الطفل بداخلك.. ولماذا..؟ لأنه- أي الطفل- يفسد عليك بعض حياتك.. يضلك.. يقلل فرصتك في النجاح والمضي في الحياة بتوفيق.. إن الكثير من مشاعر الطفولة سلبية ومعوقة واستمرارها معك وظهورها على السطح وفي المقدمة يسبب لك أضرارًا كثيرة..

وعيك به ومحاولتك التقليل من حجم تأثيره عليك سوف يعود عليك بأكبر الفوائد..

ولعل هذا هو أحد الأهداف التي من أجلها تقدمنا إليك بهذا الكتاب..

***

## الطفل في موقف الدفاع

**عزيزنا القارئ..**

الإنسان تحت ضغط صراعات الحياة.. وخاصة إذا كان يتميز بشخصية معينة.. يعود إلى الوراء.. إلى مرحلة الطفولة حيث تطغى تمامًا ذات الطفل.. ولكن ذلك يتم على المستوى اللاشعوري.. تنمحي لديه تمامًا ذات البالغ وذات الوالدية وتتحكم فيه كلية ذات الطفل.. وتسمى هذه العملية اللاشعورية «بالنكوص» أي التقهقر والعودة إلى الوراء.. وهي عملية دفاعية يدافع بها الإنسان عن نفسه لعدم قدرته على المواجهة والتعامل مع الواقع.. ولذا تسمى هذه العملية مع مثيلاتها من العمليات اللاشعورية «بالحيل الدفاعية».. كيف يحدث «النكوص» للإنسان؟

كلنا نتعرض إلى مشاكل في حياتنا اليومية.. ومن خلال خبراتنا وقدراتنا وإمكانياتنا المختلفة فإننا نحاول التغلب على هذه المشاكل.. ندرس أسباب المشكلة ونحسب إمكانياتنا ونحاول الوصول إلى الحل السليم.. ولكن قد تكون المشكلة أكبر من قدراتنا.. وهنا تتحول المشكلة إلى إجهاد.. إجهاد ضاغط يسبب لنا قلقًا..

وأحيانًا أخرى يكون هناك أكثر من بديل لحل المشكلة.. نقف حائرين في الوسط، فكل من الحلين له جاذبية.. ولا ندري حينئذ ماذا نفعل.. وقد يكون كلا الحلين مرًّا.. تمامًا كالعبارة الشهيرة «الموت من أمامكم والبحر من خلفكم».. وحين يصل الإنسان إلى هذه المرحلة فإننا نقول إنه يعيش صراعًا..

وعلى قدر حالة الذات الغالبة أو التي يستطيع الإنسان تغليبها فإننا نختلف في أسلوب مواجهتنا للمشكلة أو الإجهاد أو الصراع.. وسوف نتفق بعد قليل أن الذات القادرة على المواجهة والحل الموضوعي هي ذات «البالغ» ولكن ليس هذا هو الحال مع كل الناس..

المشاكل التي لا حل لها أو التي تسبب إجهادًا للإنسان وقد تصل إلى بؤرة الصراع تسبب حالة من القلق.. والقلق من ضروريات الحياة ومواجهة صعابها فهو يضع الإنسان في حالة تحفز ليجمع قدراته وإمكانياته للتغلب على الصعوبات.. هذا هو قلق البالغ.. وذلك ما نسميه بالقلق الصحي..

ولكن قلق ذات الطفل يتحول إلى حالة من الذعر والهلع.. ولأنها ذات لا تقوى على التحمل والمواجهة، ولا تقوى على تحمل القلق وأيضًا لأنها الإرضاء السريع المباشر بأقل قدر من المعاناة فإن أسلوبها في حل المشاكل هو الهروب.. وقد يصل هروبها إلى حد الانفصال عن الواقع.. هنا يقدم العقل الباطن أو اللاشعور الحل.. يقدم الحيلة الدفاعية التي تحمي الإنسان من القلق والاكتئاب.. النكوص إلى مرحلة الطفولة وتغليب ذات الطفل هو الحل حيث لا مسئوليات.

مثلاً نري الزوجة وهي تناقش زوجها وقد أصيبت بحالة من الإغماء والتشنج.. لقد عجزت عن المناقشة الموضوعية نظرًا لضعف موقفها؛ ولأن الحق ليس في جانبها ولكنها لا ترضى أن تسلم بخطئها وضعف موقفها.. لا ترضى بالهزيمة.. لا ترضى بحالة الإحباط التي قد تشعر بها إزاء فشلها في معالجة الموقف أو فشلها في الحصول على كل طلباتها دون وجه حق.. إذن الحل هو أن تنسحب من المعركة

ولكن بطريقة درامية مثيرة تسبب ارتباكًا وحرجًا للطرف الآخر وتجعله يشعر بالمسئولية لهذه الحالة التي أصابتها.. الحل هو أن تصاب بالإغماء والتشنج أو فقدان الوعي.. لقد أنهت المناقشة، وحلت الصراع ولكن بأسلوب مرضي بدائي.. إنها ذات الطفولة التي لا تقوى على المواجهة.. هي التي قدمت لها الحل.. تمامًا كما اعتادت أن تنسحب من المواقف بهذا الأسلوب.. يعاد لعب الشريط بسرعة إلى الوراء.. تمامًا حين كانت تمنع من اللعب أو تحرم من اللعبة.. الحل وقتها كان أن تصرخ وتبكي، تلقي بنفسها على الأرض، أو تنطح الحائط برأسها ذلك لأنها لا تقبل أن تحرم من اللعب أو اللعب، ولأنها تريد دائمًا أن تحقق طلباتها وتحصل على اللذة المباشرة.. لا تقوى على تأجيل سرورها..

وهناك أشكال أخرى غير الإغماء والتشنج.. قد تفقد القدرة على المشي أو ينحبس صوتها أو تفقد القدرة على الرؤية.. كلها أعراض هستيرية مؤقتة ليس لها أي أساس عضوي لكنها الحل السريع للمشكلة التي لم تقو على مواجهتها.

وإذا كان الصراع خطيرًا، ويهدد حياة الإنسان كالمسجون الذي ينتظر حكمًا بالإعدام فإن الحل هو أن ينسحب تمامًا من عالم الواقع.. فليعد طفلاً.. فنراه يحبو على الأرض كالأطفال ويتبول على نفسه ويتكلم كطفل في الثانية من عمره..

هذه الأعراض قد تحدث للطفل نفسه.. فنراه يغلب ذات الطفل، وتحدث له عملية نكوص حين يولد له شقيق أو شقيقة يأخذ أو تأخذ قدرًا كبيرًا من الاهتمام ورعاية والديه.. الحل أن يعود هو

الآخر وليدًا صغيرًا فتبدأ عملية التبول اللا إرادي أو يصاب بالتلعثم أي يتحدث كطفل صغير..

وقد يحدث الانفصال بشكل كامل وأكثر درامية فيصاب الإنسان بفقدان كامل للذاكرة حتى أنه ينسى اسمه وعمله وسكنه أو يصاب بحالة من الشرود فنجده يسافر إلى أماكن بعيدة دون أن يدري.. إنه يسافر بعيدًا عن المكان الذي يواجه فيه المشاكل والصراعات..

لماذا يحدث هذا لبعض الناس..؟ لا شك أن ذات الطفولة طاغية وتتحكم وتحتل حيزًا كبيرًا في الذات الكلية لهذا الإنسان وهي دائمًا جاهزة لأن تظهر في المقدمة وتقود الشخصية ولا شك أن ذلك على حساب ذات البالغ.

مثل هذه الشخصيات تعرف «بالشخصية الهستيرية».. وإذا استعرضنا سمات هذه الشخصية فسوف نجد أن كثيرًا من سماتها هي نفس سمات ذات الطفولة..

أبرز هذه السمات هي الأنانية والرغبة الدائمة في تحقيق مطالبها على حساب كل الاعتبارات.. وهي تميل إلى الانفعال السريع بشكل درامي وغير موضوعي ثم سرعان ما يهدأ انفعالها.. ولذا فالناس الطيبون يصفون صاحب هذه الشخصية بأن «قلبه أبيض» لأنه يثور بسرعة ويهدأ بسرعة أيضًا..

وهذه الشخصية تتسم أيضًا بالسطحية والكذب وعدم القدرة على المثابرة والاستمرار ولديها قابلية شديدة للإيحاء ولكن الصورة مؤقتة فسرعان ما تغير رأيها..

فهل نستطيع أن نقول إن الشخصية الهستيرية هي شخصية

تضخمت لديها ذات الطفل على حساب ذات البالغ؟ أعتقد أنك توافقنا في هذا.

وثمة أنواع أخرى من الشخصيات التي تعيش بيننا ونتعامل معها كل يوم، وبعد أن عرفنا بعض المعلومات عن أقسام الذات الثلاثة تستطيع أنت الآن يا عزيزنا القارئ بهذا القدر من المعلومات أن تؤكد أن ذات الطفل متضخمة لدى هذه الشخصيات.. فالشخصية العاجزة وهي تلك الشخصية التي تتميز بالقصور الشديد في أدائها وتفتقر إلى الحماس والنشاط والعقلي والبدني والتي لا يمكن أن نتوقع منها أداءً كاملاً دقيقًا.. عملها دائمًا ناقص وغير كامل، ولهذا لا يمكن الاعتماد عليها.. هذه الشخصية لا شك أن ذات الطفل تحتل الحيز الأكبر من تكوينها..

ولعلك سمعت أو رأيت أو تعاملت مع «الشخصية غير الناضجة انفعاليًّا».. هذا الإنسان الذي ينفعل لأتفه الأسباب وقد يصل انفعاليًّا إلى حد الثورة والتحطيم ثم فجأة وبسرعة يهدأ ويبكي ويعتذر.. عدم النضج الانفعالي هو سمة طفولية.. والشخصية غير الناضجة انفعاليًّا هي شخصية تضخمت لديها ذات الطفل.

إذن نخلص من هذا أن هناك ثلاثة أنواع من الشخصيات التي تتميز بأن ذات الطفل هي الذات الغالبة والمتضخمة لديها على حساب ذات البالغ وهي الشخصية الهستيرية والشخصية العاجزة والشخصية غير الناضجة انفعاليًّا..

***

# رفقًا بالقوارير

**عزيزنا الإنسان..**

أوضحنا لك بعض سلبيات ذات الطفولة.. تطرق بنا الأمر إلى ربطها ببعض الشخصيات غير الطبيعية والأحوال غير الصحية.. طلبنا منك أن تكون واعيًا ومراقبًا لنفسك حتى لا تسمح لسلبيات ذات الطفولة أن تجرك إلى أن تخسر جولاتك في الحياة وتفسد سعادتك..

أوضحنا لك أيضًا بعض سلبيات ذات الوالدية.. فليس كل رسالات ذات الوالدية صحيحة أو تصلح للعصر والظروف التي تعيش فيها وأن بعضها يجب أن تسقطه.. حذرناك من التعصب والتحيز والتعنت.. أي من السيطرة الغاشمة غير الموضوعية لذات الوالدية على تصرفاتك ومواقفك..

أوضحنا لك أن الطريق السليم لتحقيق نجاحك وسعادتك هو أن تكون كل تحركاتك من ذات البالغ فهي الأقدر على المواجهة والتحليل.. هي الطريق الصحي لتعيش بأقل قدر من المعاناة والصراعات..

ولكنك يا صديقي لا تستطيع أن تخنق الطفل في داخلك إلى حد الموت.. ولن تستطيع أن تطلق الرصاص إلى حد القتل على داخلك.. فكل منهما لا يقف في مكان محدد بحيث تستطيع أن تصيبه في مقتل دون إصابة الأجزاء الأخرى من نفسك.. فنفسك نسيج متماسك من الأجزاء الثلاثة..

أنت في حاجة إلى الطفل الذي في داخلك.. وفي حاجة أيضًا إلى الوالد.. نحن لم نقل لك تخلص منهما.. ولم نقل لك إن كلها سلبيات ضارة.. على العكس فلكل جزء دوره الحيوي والمهم.. ولكن- وبتأكيد على كل حرف- ما نطلبه منك هو أن تكون الهيمنة لذات البالغ وأن تكون بداية التحرك من عندها.. قد تتصرف من ذات الطفل ولكنك تذهب إليها بطوعك واختيارك والذي يحركك إليها ذات البالغ.. أي من ذات البالغ تقرر أن ذات الطفل هي أصلح الذوات الثلاث لكي تتصرف وتتحرك في هذا الوقت بالذات.. وبالمثل مع ذات الوالدية. أي أن القرار هو قرار ذات البالغ.. والتحرك نحو أي ذات هو من ذات البالغ..

أنت تحتاج إلى الطفل في داخلك.. تحتاج إلى أن تمشي حافيًا أحيانًا دون رقيب أو أن تجري وراء الكرة وتلقي بنفسك على الحشائش رافعًا عينيك إلى السماء مستنشقًا الهواء ملء رئتيك متطلعًا بلا هدف إلى الطيور المحلقة في الجو.

تحتاج وأنت تأخذ حمامك إلى أن ترفع صوتك بالغناء- وقد يكون صوتك أجش- وأن تعجب بهذا الصوت وتتأثر بطريقة غنائك..

تحتاج إلى أن تجلس إلى صديق وتسخر من كل العالم حواليك، بل تضحك من هذا العالم بل تقول كم هو عالم مجنون وأحمق..

تحتاج إلى أن تقرأ في جريدة الصباح الكاريكاتير قبل أن تقرأ المقال السياسي وأن تضحك ملء فمك على تلك النكتة التي تبدو فيها التلميحات الجنسية ولكنها ذات مغزى سياسي عميق..

تحتاج أحيانًا إلى أن تقول: أنا تعبت وزهقت.. كفاية بقى شغل.. أنا رايح أنام وأستمتع بالدفء.. الدنيا برد يا عم.. بلا شغل بلا وجع دماغ..

لا تكابر وتقول إيه التفاهة دي.. لا تنس أنك تجلس وحدك الآن مع هذا الكتاب وليس وسط مجموعة من الناس لتقول: «لا.. أنا لا أحتاج إلى مثل هذه الأشياء.. أنا إنسان موضوعي جدًّا وعملي جدًّا».. ما دمت وحدك الآن.. فأنا واثق أنك ستكون شديد الصراحة مع نفسك.. والدليل على ذلك أنك وأنت تقرأ هذا الكتاب ومنذ خمس دقائق قد قمت من كرسيك وذهبت إلى الثلاجة لتشرب وتكاسلت أن تضع الشبشب في قدميك وذهبت إليها حافيًا.. أو على الأقل هذا ما ساورك.. أو ما قد تفكر فيه.. لا تتردد. افعلها وستكتشف المتعة التي يمنحها لك الطفل داخلك.. ولكن احذر أن تصاب قدمك.. وهذه العبارة الأخيرة هي كلمات ذات الوالدية..

لو لا هذا الطفل لما كان هناك الكاريكاتير والنكتة والمسرح الكوميدي لو لا هذا الطفل لما ذهبت إلى الرحلات الخلوية لمجرد أن تجري وأن تستنشق الهواء..

ليس من المفروض أن تكون كل الرحلات إلى المعارض والمتاحف والأماكن الأثرية.. وليس من المفروض أن تكون كل جلسات الأصدقاء حديثًا عن المشاكل الاجتماعية والاقتصادية والسياسية.. الطفل في داخلك يدعوك إلى البساطة.. إلى المرح.. إلى التحلل من القيود.. إلى أن تكون تافهًا أحيانًا.. أن تفكر في لا شيء.. أن تستريح من عناء مشوار

الحياة.. إنها لحظات أحتاج إليها أنا وأنت..

يتم هذا على مستوى الأفراد.. وأيضًا على مستوى الشعوب.. فترة ازدهار المسرح الكوميدي والساخر تكون في الأزمات السياسية والاجتماعية.. بعض الشعوب تواجه أزماتها ومشاكلها عن طريق النكت..

بل إن هناك احتياجًا فعليًا لأن تستعيد مشاعر الطفولة.. أنا وأنت وكل الناس هكذا.. يطغي علينا هذا الإحساس ونحن في مواقف الضعف والهزيمة والمرض والغربة.. نحتاج إلى الصديق الحنون لنرتكن إليه.. تحتاج لليد الحنون التي تمسح على رأسك.. تحتاج إلى من يقول لك: «لا تحزن يا ولدي».

تحتاج إلى من يقول لك: «أنا بجانبك». أنا معك.. نستريح إلى هذا ونحتاجه.. بل تعال نتصارح أكثر من ذلك.. ألست تبالغ أحيانًا ولو إلى قدر قليل في مدى مرضك ومعاناتك حتى تستمتع لوقت أطول وبدرجة أكبر من الرعاية والحنان؟ لا أقول إنك تدعي المرض، ولكن أقول إنك تستمرئ وتستمتع بهذا القدر من الحنان المضاعف والرعاية المركزة أثناء فترة مرضك ولهذا فلا مانع من قليل من المبالغة تمامًا كما كنا نفعل ونحن أطفال..

**تعال نستعرض بعض المواقف الأخرى ..**

وأنت تسلم يديك لقارئ الكف فإن ذات الطفولة تكون هي الحاضرة.. تفعل ذلك في غفلة من ذات البالغ التي تؤمن أن الغيب لا يعلمه إلا الله.. كما أن ذات الوالدية ليس من خصائصها أن تستكين

في وداعة إلى الآخرين وتكون تحت تأثيرهم يرشدونها ويوجهونها ويحكون لها عن مستقبلها.. ذات الوالدية هي التي ترشد وتوجه النصح.. أما ذات الطفولة فهي التي تحتاج إلى من يطمئنها ويخفف قلقها من أجل الغد..

رغم اعتراضات ذات الوالدية وذات البالغ فإن ذات الطفولة تخرس كل هذه الاعتراضات وقد تقطع أميالاً لتلتقي بقارئ الكف ليحكي لها عن غدها.. ونظرًا لقابليتها للإيحاء ولشدة قلقها فإنها تعتقد فيما يقال لها.. تنبهر بقارئ الكف وتروج له على أساس أن ما قاله صحيح وقابل للتحقيق..

بعض الشعوب تنتشر فيها مثل هذه المعتقدات حيث تجد بضاعة قراءة الكف والأعمال والأسحار سوقًا رائجة فهل تستطيع أن تقول إن ذات الشعوب تنقسم أيضًا إلى ذات الطفولة وذات البالغ وذات الوالدية، وإن بعض الشعوب تكون ذات الطفولة لديها هي الطاغية والمسيطرة.. نقول هذا لأن هناك شعوبًا يتسم معظم أفرادها بالانفعالية والبعد عن الموضوعية في اتخاذ قراراتها وتنظيم حياتها.. بعض الشعوب تتسم بقصر النظر وعدم القدرة على التخطيط العلمي السليم طويل المدى ولا تهتم إلا بالحصول على النتائج المباشرة السريعة والتي ترضي في الغالب شهواتها ونزواتها..

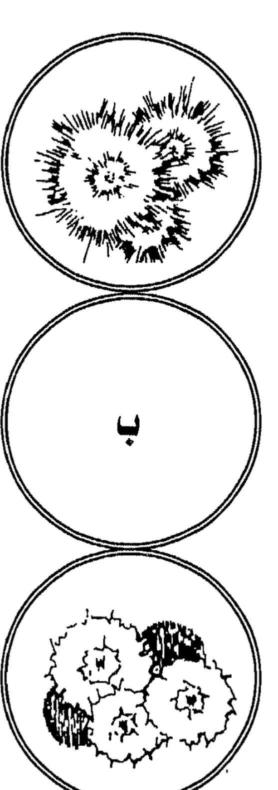
هناك شعوب أخرى اشتهر عنها النظام الدقيق في إدارة شئون حياتها.. اشتهر عنها احترام العمل والدقة في كل ما تنتج وأن تخطيطها يمتد عشرات السنين إلى الأمام.. هل تقول إن ذات البالغ

هي الطاغية في معظم أو كل أفراد هذه الشعوب..

لا شك أن هناك سمات عامة يشترك فيها أفراد الشعب الواحد وأن بعض هذه السمات تقرب من سمات الوالدية أو سمات الطفولة أو سمات البالغ.. وهذا ما ينقلنا إلى الحديث عن الدائرة الوسطى في هيكل الشخصية.. ذات البالغ.

***

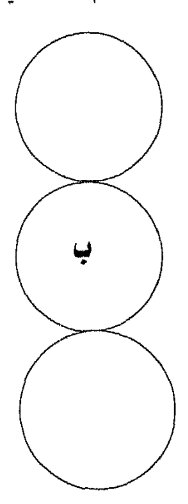
## البالغ



## ٣- ذات الـ ( ب ) ـالغ

حالة ذات البالغ لا ترتبط بالمعني المتعارف عليه من حيث بلوغ سن معينة بقدر ما ترتبط بالقدرة على التفكير الرشيد والموضوعي المبني على إدراك الحقائق والربط بين العلاقات وتقدير الاحتمالات قبل اتخاذ أي قرار.

والظاهرة المميزة لذات البالغ هي القدرة على التفكير الواضح وهذه تنمو في مراحل الطفل الأولى وقبل نهاية العام الأول من عمره وتستمر معه طوال حياته ما لم يحدث شيء يعطلها..



## ولادة متأخرة

هل سبق أن لاحظت ذلك التحول العظيم الذي يحدث للطفل، أي طفل، بعد سن الشهور العشرة من عمره؟ لا تستغرب كل ما لاحظته.

لا تستغرب إذا وجدته يحاول فتح أحد الإدراج وإغلاقه عشرات المرات أو أكثر لأيام متتالية. لا تستغرب إذا لاحظت.. اهتمامه الزائد بورق السوليفان الذي يغلف علب السجائر لا تستغرب ما يلفت انتباهه من بعض ذرات التراب الصغيرة أو بقايا الطعام الموجودة على السجادة. لا تستغرب محاولته الوقوف وسحب زجاجة الدواء التي وضعتها ونسيتها على المائدة القريبة.

الأم عادة أقرب وأقدر على ملاحظة التطورات التي تظهر على الطفل في هذه المرحلة- سن العشرة شهور- ومن بين ما تلاحظ عليه في هذه الفترة تركيزه المستمر في النظر إلى الأشياء والأشخاص وهو ما تسمية الأم «بَحْلقة» وعادة ما يقضي الطفل وقتًا أطول في هذه الفترة متطلعًا بعمق وتركيز إلى اللعب التي يلهو بها سواء قبل أو بعد أن يلعب بها. وهو أيضًا يقضي وقتًا أطول في النظر من النافذة إذا أتيح له ذلك. ينظر بعمق وتركيز إلى غيره من الأطفال يلعبون بجواره.

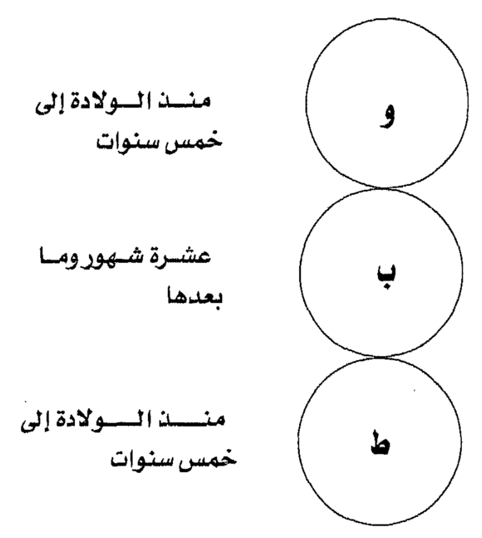
تدرك الأم عادة تغيرات أخرى تظهر على الطفل في هذه السن. فهي تلاحظ أنها بدأت تتعامل مع طفل جديد يستجيب بصورة أفضل للكلمات التي تقولها. الآن أصبح الطفل أكثر إدراكًا حينما يذكر اسمه فيلتفت ليرى من يتكلم عنه. سوف يستجيب إذا طلبت

منه شيئًا بسيطًا كأن يرسل لها قبلة في الهواء أو يمتنع عن فعل الأشياء. ولكن تلك القدرة الغريبة على ملاحظة الأشياء الصغيرة هي التي تلفت نظر الأم أكثر من غيرها في تلك السن. حب الاستطلاع يتوج أميرنا الصغير بذات البالغ.

بلوغ الصغير لسن عشرة شهور عادة يمثل نقطة تحول مهمة في حياته فحتى هذه السن تظل حياته بصفة رئيسية بمثابة اعتماد على الغير وسلوكه يعتمد بصفة رئيسية على استجابات لا إرادية لمطالب من حوله. حتى هذه السن كل ما يملكه من حالات الذات هو ذات الوالدية وذات الطفولة. وما لم يتملكه بعد هو القدرة على اختبار استجاباته الخاصة أو استغلاله لما يحيط به. لا يمتلك القدرة على التوجيه الذاتي. لا يمتلك القدرة على اختيار طريقة. يتعامل فقط مع ما يأتي إليه.

وعندما يبلغ الصغير سن العشرة شهور يبدأ عادة في معايشة الشعور بالقوة على الحركة من داخله. أصبح باستطاعته أن يرى العلاقات بين الأشياء والأجزاء. ربما يكون قد بدأ منذ سن الثمانية شهور في استغلال هذه الحاسة، ولكن بلوغه سن العشرة شهور عادة يضع كل محركاته الداخلية في خدمة حركته الحرة في تعامله مع ما حوله ومن حوله من أشياء وأشخاص ويبدأ في البحث عن العلاقات.

## النمو التدريجي لذات البالغ




في هذه السن تبدأ مرحلة تركيزه على فحص الأشياء التي يلعب بها ومحاولة استكشافها يتأملها ويحاول معرفة كيف تعمل. نجده يستمتع باللعب بالكوب الفارغ ويحاول التظاهر بأنه يشرب منه. يضع اللعب في فمه ويحاول مضغها. يستمتع بالحركة فلا يهدأ على وضع معين في أثناء لعبه. يسعى للحصول على لعبته ثم «يرفسها» ويحبو وراءها محاولاً النهوض، حركته أصبحت غير مقيدة عند هذه السن. ورغبته في استطلاع ما حوله، والتي بدأت مع سن الثمانية شهور، أصبحت في حالة قوة دفع منتظمة ومستمرة.

هذه هي بداية ذات البالغ عند الصغير.

ولعلك تلاحظ، أن هناك اختلافًا في تاريخ بداية تسجيلات ذات البالغ عن تسجيلات كل من ذات الوالدية وذات الطفولة. فالتسجيلات الخاصة بذات الوالدية وبذات الطفولة تعملان معًا وفي ونفس الوقت منذ اللحظة الأولي لولادة الصغير ولكن تسجيلات ذات البالغ لا تبدأ في التحرك إلا مع بداية الشهر الثامن من عمره وتأخذ قوة دفعها المنتظمة مع اكتمال الشهر العاشر من عمر هذا الصغير.

فالطفل يكتشف في شهره العاشر أنه قادر على فعل شيء نتيجة إدراكه لما حوله. وهذا الإدراك يمثل بداية نمو ذات البالغ عنده. وتبدأ محتويات ذات البالغ في التجمع نتيجة قدرة الطفل على اكتشاف ما هو مختلف فيما حوله عما سبق أن تعلمه «وسجله في ذات الوالدية» وعما سبق أن شعر به داخلها «وسجله في ذات الطفولة». وهنا تبدأ ذات البالغ عند الصغير في تكوين حصيلة المعرفة بجمع الحقائق وتنظيمها في علاقات بناء على المشاهدات وتكرار المشاهدات.

## الكومبيوتر

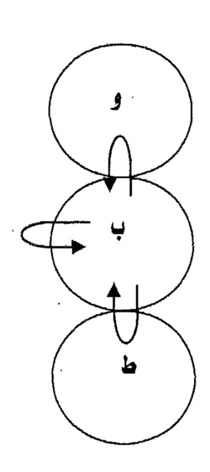
كل إنسان منا لديه ذات بالغ بدأت في العمل منذ الشهر العاشر من عمره وما لم يصب المخ بأضرار بالغة فكل واحد منا قادر على الاستفادة من طاقة ذات البالغ عنده بأشكال مختلفة. وقضية النضج أو عدم النضج هنا ليس لها أي وزن في استعمال ذات البالغ فالسلوك الذي يبدو لنا وكأنه صادر عن شخص غير ناضج لا يعني أن هذا الشخص ليس لديه ذات بالغ ولكن يعني أن هذا الشخص قد أطفأ أنوار ذات البالغ في هذه اللحظات وترك للطفل الفطري داخله حرية الحركة.

واستعمال ذات البالغ مطلوب في جمع الحقائق والمعلومات وتنظيمها واختزانها على أساس الخبرات المتكررة. وفي تنظيم هذه المعلومات فإن ذات البالغ، حتى عند الطفل الصغير ذي العشرة شهور تقدر الاحتمالات قبل اتخاذها لقرار معين. عملية «برمجة» كاملة تمامًا كما لو كنا أمام كومبيوتر نختزن فيه المعلومات بناء على برامج معينة سيتم على أساسها استرجاع هذه المعلومات بعد الربط بينها في علاقات منطقية قائمة على احتمالات مدروسة ومحسوبة.

ولكن من أين تأتي المعلومات إلى هذا الكومبيوتر؟ إلى ذات البالغ؟ هناك مصادر متنوعة للمعلومات تلجأ إليها ذات البالغ. فهناك المصادر الخارجية للمعلومات وهي تعبر عن العالم الخارجي الذي يمكن ملاحظته موضوعيًّا «كتصاعد بخار من طبق به ماء ساخن». وهناك المصادر الداخلية للمعلومات وهي تعبر عن العالم

الداخلي لذات الوالدية «تعليمات الشخصيات الوالدية بخصوص عدم الاقتراب من طبق يتصاعد منه البخار» والعالم الداخلي لذات الطفولة «كيف شعر أول مرة عندما لمس طبقًا يتصاعد منه البخار».

تستمر ذات البالغ من الفرد بعد ذلك في النمو وتتعامل عادة مع المعلومات من مصادرها الخارجية والداخلية. وحينما يصبح الصغير شابًّا ويستيقظ في الصباح مثلاً وينظر من النافذة فيرى السماء ملبدة بالغيوم ولا أثر لأشعة الشمس على الأرض، ثم يلاحظ أن الجو بارد قليلاً داخل الغرفة يبدأ في تقدير الاحتمالات بأنه من المتوقع سقوط أمطار. وإذا تذكر تعليمات الشخصيات الوالدية بأنه في مثل هذه الظروف يجب أن يكون الإنسان حريصًا، وتذكر أيضًا مشاعر الطفولة وكيف قاست من البرد والأنفلونزا، فإنه قد يقرر عدم الخروج في مثل هذا اليوم أو ارتداء ملابس ثقيلة واصطحاب المظلة.



ذات البالغ تجمع المعلومات من المصادر الخارجية ومن حالات الذات وتنظمها لتقدير الاحتمالات واتخاذ القرارات.

والمصدر الأساسي لتغذية ذات البالغ عند الفرد هو التعليم والخبرات المكتسبة فكلما زادت المعلومات الحقيقية التي يملكها الفرد في أي موضوع- أي كلما زادت مدخلات ذا البالغ- زادت فرصته في اتخاذ قرارات أفضل في هذا الموضوع. يكمل التعليم أيضًا الخبرات المكتسبة التي يتحصل عليها الفرد من حياته ومشاهداته. وبالتالي فإن حالات ذات البالغ تختلف من فرد لآخر جزئيًّا بسبب نوع وكمية المعلومات التي حصل عليها كل منهم من التعليم والخبرات المكتسبة.

***

# تشرفنـــا

اسمح لنا أن نقدم لك شخصًا في اللحظات التي تسيطر فيها على تفكيره وسلوكه ذات البالغ لكي تتعرف إليه وعليه. لاحظ معنا، عزيزنا القارئ، نظرات عينيه وطريقة كلامه وإشاراته وتعبيراته التي ترتسم على وجهه ونبرة صوته ونوع العبارات التي يستعملها.

لاحظ هذا الإيقاع المنتظم الذي يبدو عليه صديقنا الذي تسيطر عليه ذات البالغ في هذه اللحظات. هدوءه النسبي كظاهرة مميزة لسلوكه واستغراقه معك لاحظ كيف يستمع إليك بإنصات وأنت تتحدث معه.. كله بكل حواسه معك.. عيناه في عينيك لاحظ الإيقاع المنتظم لعينيه في انغلاقهما وانفتاحهما مرة كل ثلاث ثوان تقريبًا كأنما يحتوي كلماتك حبة حبة ويهضمها. لاحظ كيف يتوقف أحيانًا ليسألك عن الحقائق والأسباب والتعليلات.. لاحظ كيف أن كثيرًا من عباراته تبدأ بتساؤلات مثل: من؟ متى؟ كيف؟ ماذا؟ أين؟ لماذا؟. لاحظ كيف أنه يستعمل عبارات محسوبة نوعًا ما. لاحظ كيف أنه لا يطلق أحكامًا عامة مثل «كل الناس تفعل كذا» وإنما يتحفظ بقوله: «بعض الناس أو أغلب الناس يميل إلى فعل كذا».

هذه هي ذات البالغ في تعاملها مع الناس، جهاز عصبي كامل أقرب في تشبيهه إلى الكومبيوتر يبتلع الحقائق ويتفاعل معها وينظم العلاقات ليحصل على معلومات ويقدر لها الاحتمالات قبل اتخاذه لقرار.. سبحان الخالق.

## هل اتفقتم على الحل؟

ذات البالغ تتعامل أيضًا مع الداخل.. داخل الفرد نفسه مع ذات الوالدية وذات الطفولة، وإن كانت أصعب في ملاحظتها بالنسبة لنا. ولكن دعنا نتصور شخصًا يبدو أمامنا وكأنه يعيش في أحلام يقظة. هذا الشخص قد يكون في الواقع في حالة إقدام على اتخاذ قرار في مشكلة تتصارع بشأنها حالات الذات داخله. دعنا نفترض أنَّ هذا الشخص عبارة عن طالب جامعي استيقظ في الصباح ولم يترك سريره بعد.

قد تكون المشكلة التي يفكر فيها هذا الطالب هي ماذا يلبس اليوم في ذهابه إلى الكلية قد تكون رغبة ذات الطفولة الفطرية الطليقة داخله أن تذهب إلى الكلية حافية القدمين. الرد الفوري عليها سيكون من ذات الوالدية الانتقادية التي ستطلق حكمًا سريعًا بأنَّ هذا «كلام فارغ.. وقله حياء» وأن الذهاب للكلية له تقاليد خاصة يجب احترامها. هنا قد تتدخل ذات البالغ لتدرك عددًا من الحقائق مثل أن الذهاب للكلية بدون حذاء يعرضه للإصابة في قدميه كما يعرضه للخروج عن تعاليم السلوك المقبول اجتماعيًا في الكلية وما إلى ذلك. وأي من حالات الذات الثلاث الداخلة في هذا الحوار قد يكسب المناقشة.

## جناب المدير

ندعوك، عزيزنا القارئ، إلى تقوية وتدعيم ذات البالغ عنك فهي بحق مدير الشخصية، ذات البالغ عندك هي التي تتخذ، أو التي يجب أن تتخذ القرارات عما هو مناسب للاستعمال من تسجيلات ذات الوالدية ومن محتويات ذات الطفولة. وتستطيع ذات البالغ أن تمارس إدارتها لشخصيتك بوسائل عديدة.

ذات البالغ داخلك، تستطيع الوقوف بمثابة الحَكَم حينما يكون هناك صراع داخلي بين ذات الوالدية وذات الطفولة. حينما يمر عليك الوقت الذي تشعر فيه بالحيرة فتجلس منزويًا بجوار النافذة تحلق في لا شيء وتشعر كأن ذات الوالدية تتصارع مع ذات الطفولة داخلك.. اطلب ذات البالغ لكي تتدخل في هذا الصراع.

اجعل ذات البالغ تفحص تسجيلات ذات الولدية وتتفهم الخلفية التي تجعل ذات الوالدية تتخذ هذا الموقف وفي نفس الوقت دعها تتفهم مشاعر وخيالات ذات الطفولة داخلك ومبرراتها. بناء على هذا الفحص تستطيع ذات البالغ داخلك أن تستعرض الموقف من كافة جوانبه وتضيف عليه المعلومات الأخرى التي لم تكن قد أخذت في الحسبان ثم تتخذ القرار بناءً على دراسة محسوبة للاحتمالات. من ثم ستجد نفسك تنهض من جوار النافذة لتنضم إلى غيرك من البشر بدلاً من الانطواء بعيدًا.

وقد تكون غير سعيد بالوظيفة التي تشغلها وتفكر جديًا في الهجرة خارج بلدك ويشغلك هذا الخاطر كثيرًا. تجلس بمفردك ولا

تدري ماذا تفعل. إذا تركت ذات الوالدية وذات الطفولة يتنازعان داخلك قد لا تصل إلى حل وإنما كل ما قد تصل إليه هو الشرود والتمزق الداخلي وما يترتب على ذلك من انعكاسات على سلوكك مع غيرك في المنزل أو في العمل. أصبحت عصبيًا في الآونة الأخيرة ولا تستحمل مناقشات من أحد ودائمًا تثور لأتفه الأسباب. وهذا متوقع منك مادام هناك من يتنازع داخلك وأنت لم تصل لقرار بعد.

تجلس وحيدًا في مكان منعزل وطعم المرارة في حلقك وكأن شيئًا داخلك يريد أن يتفجر ولا تعرف كيف تجعله يخرج. هنا علينا بوقفة. لماذا لا نستدعي ذات البالغ ونجعلها تتولى إدارة الشخصية؟ نقول لأنفسنا فلتتسلم ذات البالغ زمام الأمور لتحل لنا هذه المعضلة.. ماذا تفعل ذات البالغ؟

تقوم ذات البالغ أولاً بإدراك الموقف ومحاولة السيطرة على عناصره. الموقف بوضوح هو أن هناك مشكلة توقعات مطلوب تحقيقها لا تسمح الإمكانيات المتاحة بتوفيرها والحل الوحيد الذي نراه هو الهجرة إلى خارج البلاد للالتحاق بوظيفة لها راتب ثابت يوفر إشباع هذه التوقعات ولكن هناك صراعًا داخليًا بين ذات الوالدية وذات الطفولة حول هذا الموقف. دعنا نحلله ونتفهم وجهة نظر كل منهما.

ذات الطفولة تريد إشباعًا حالاً لكل مطالبها وهي تطلب دائمًا ولا ترضى بالقليل، ذات الطفولة تسعى وتطلب وتريد تحقيق مطالبها بصرف النظر عن أي شيء آخر. وبريق المرتب يجعل لعاب ذات الطفولة يسيل. من ناحية أخرى فإن الضغوط التي تتعرض لها ذات

الطفولة تجعلها تميل إلى الهرب إلى مكان بعيد عن ذلك المكان الذي يوجد به التوتر، ومن ثم فإن أنسب حل لذات الطفولة هو الهرب.. الهجرة.. أن تعبر جبالاً وبحارًا لكي تكتشف الكنز تمامًا مثلما خرج على بابا وليس معه ما يقتات به لكي يتجول بعيدًا فيكتشف المغارة التي بها الذهب والألماظ والياقوت والمرجان. هذه هي مصادر الضغط من ذات الطفولة.

في الجانب المقابل هناك ذات الوالدية بكل تسجيلاتها وأحكامها وأمثالها الشعبية.. ذات الوالدية التي تعودت على الاستقرار والعزوة وسط الأبناء تضغط عليك لكي تبقى بصرف النظر عن أي ضغوط اقتصادية. ذات الوالدية داخلك سوف تقول لك أشياء مثل: «هية الحياة فيها كام سنة علشان الواحد يتغرب» و«يا بني ارض بقليلك» و«من فات داره يقل مقداره» و«الغربة صعبة» و «بيتك حا يبقي من غير راجل» وغيرها من التسجيلات المعتادة والمنطقية بالنسبة لذات الوالدية. ومن هنا تجد نفسك مشدودًا إلى البقاء رغم إلحاح ذات الطفولة الضاغط عليك.

إذا أمكن لذات البالغ داخلك أن تتفهم منطق ذات الطفولة ومنطق ذات الوالدية تكون المهمة بعد ذلك أيسر ويبقى فقط أن تبحث عن مصادر خارجية للمعلومات عن الموقف أو المعضلة التي تواجهها، فتبدأ ذات البالغ في البحث عن بدائل أخرى بأن تجمع المعلومات عن الفرص المتاحة داخل البلاد في وظائف أخرى. هناك شركات جديدة تهيئ فرصًا أفضل ولكنها تشترط إتقان لغة أجنبية مثلاً وهذا متيسر من خلال مراكز تعلم اللغة أو بالدراسة بالمراسلة أو بالدراسة الذاتية. هناك فرص لشغل أوقات الفراغ بعد مواعيد

العمل الرسمية بشكل منتج ويحقق عائدًا ماديًّا. هناك وهناك وهناك... إلخ.

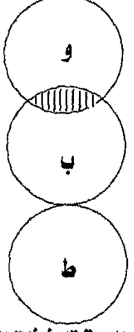
إذا استمرت ذات البالغ بهذا الأسلوب في السيطرة على الموقف فبمقدرها أن تصل إلى قرار فعال في المدى الطويل. وقد يكون هذا القرار هو الهجرة بالفعل لعدد من السنوات ثم العودة بناء على تصور معين. أو قد يكون القرار شيئًا مختلفًا كل الاختلاف عن كل ما سبق، كل ما يلزمنا فقط هو أن نترك لذات البالغ فسحة من الوقت لكي تعمل ونعودها تدريجًا على التدخل الإرادي.



## لا أسمعك بوضوح

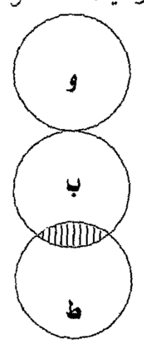
لأن التفكير الواضح هو سمة من سمات ذات البالغ فأحيانًا ما يصاب هذا التفكير الواضح بالتشويش من خلال تأثيرات من ذات الوالدية أو ذات الطفولة أو الاثنين معًا. وهذا التشويش يفسد التفكير الواضح لذات البالغ ومن ثم نقول إنه تلوث.

والتلوث لذات البالغ قد يأتي من ذات الوالدية المكتسبة عن شخصية والدية كانت متحيزة أو متعصبة، وتصرف الفرد في إطار من هذا السلوك المكتسب جزئيًا وهو في حالة ذات البالغ. فالمدير الذي يقوم بعملية اختيار موظف جديد مثلاً ويجري مقابلة شخصية مع هذا الموظف الجديد قد يكون في حالة ذات البالغ بصفة رئيسية في مناقشته، وفجأة يقرر عدم قبول الشخص للوظيفة نظرًا لأنه اكتشف أنه ولد في منطقة معينة. ونظرًا لارتباط هذه المنطقة في ذهنه بمثل شعبي سمعه من إحدى الشخصيات الوالدية يشير إلى أن مواليد هذه المنطقة لا يصلحون للأعمال الشاقة مثلاً فإنه يخرج عن موضوعيته. ونقول إن ذات البالغ عنده قد تلوثت بفعل تحيزات ذات الوالدية التي لم يفحصها جيدًا.




**ذات الوالدية تلوث ذات البالغ**

وقد يأتي التلوث من ذات الطفولة ليفسد التفكير الواضح لذات البالغ. فبعض الأشخاص تستقر معهم خيالات من الطفولة ومهما كبرت سنهم تؤثر مثل هذه الخيالات جزئيًّا على تفكيرهم وسلوكهم وهم في حالة ذات البالغ. فالبعض يعتقد في السحر. والبعض يعتقد أنه إذا انتظر وقتًا كافيًا فإن شيئًا سحريًّا سيحدث وبالتالي يؤجل الأعمال والقرارات في انتظار هذا الشيء. وهذا ما نطلق عليه حالة تلوث البالغ بسبب مشاعر وخيالات الطفولة.




**ذات الطفولة تلوث ذات البالغ**

## كل شيء على ما يرام

أقوى نصير داخلك هو ذات البالغ. وإذا أمكنك إزالة التلوث من ذات البالغ داخلك فستجدها قادرة على أن تعمل بمثابة الحكم الجيد الذي يقف بقوة وبحزم بين ذات الوالدية وذات الطفولة.

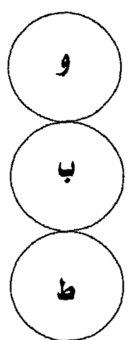
هذا الحكم الجيد، تمامًا كما يحدث في مباريات الملاكمة سوف يصر على اللعب النظيف فيمنع حالات «الضرب تحت الحزام».. هذا الحكم الجيد سوف يكون بمقدوره أن يتعرف على الجوانب السلبية من ذات الوالدية ومن ذات الطفولة فيعزلها. وسوف يكون بمقدوره أيضًا أن يكتشف الجوانب الإيجابية من ذات الوالدية ومن ذات الطفولة فيدعمها ويعطي لحياتك ولحياة الآخرين معنى صحيحًا.

ذات البالغ داخلك، عزيزنا القارئ،أقرب ما تكون إلى العضلة التي تتمدد قوتها بالتمرين. وهي أيضًا مثل الكومبيوتر الذي إذا ما تمت تغذيته بمعلومات خاطئة أعطى نتائج فاحشة. وأنت مطالب بأن تسمح لذات البالغ داخلك بالتعود على التدخل بين ذات الوالدية وذات الطفولة حتى تقوى هذه العضلة وتأخذ وضعها الطبيعي فلا تتعرض للضمور. وأنت مطالب أيضًا في نفس الوقت بأن تحميها من التغذية بالمعلومات الخاطئة سواء من ذات الوالدية أو من ذات الطفولة أو من المصادر الخارجية للمعلومات حتى لا تعطي في النهاية نتائج سلبية.

وعملية إزالة تلوث ذات البالغ وتقويتها تحتاج إلى شجاعة وتخطيط ولكن العائد منها عادة يبرر الجهد المبذول فيها. فحياة

الإنسان أغلى وأثمن من أن نتركها في يد طفل عابث أو تحت تصرف أمثال شعبية عفى عليها الزمن. لا بد أن نأخذ زمام الأمور بأيدينا ونعيش عصرنا في إطار من القيم الصحية التي نحتفظ بها من تراثنا وباستمتاع صحي من خبرات طفولتنا ولكن يبقى القرار في النهاية بأيدينا فنحن الذين نعيش عصرنا. نقطة البداية فقط في إزالة هذا التلوث هي الإدراك.

تبدأ لحظة إزالة تلوث ذات البالغ بإدراكها لاعتقادات وآراء ذات الوالدية وبفحصها لمشاعر وتخيلات ذات الطفولة. وحينما تحدث لحظة الإدراك هذه فإن حدود حالات الذات يعاد ضبطها بحيث لا يحدث التداخل من جانب ذات الوالدية أو ذات الطفولة وبهذا يصبح تفكير ذات البالغ واضحًا بشأن الموضوع المعين الذي حدث بشأنه التلوث.




أعاد ضبط حدود حالات الذات دون تلوث

## نظرة عامة على هيكل الشخصية

بإمكانك الآن أن تدرك كيف تكونت ذاتك أو كينونتك الخاصة إذا نظرت إلى نفسك باعتبار أن بداخلك ثلاث شخصيات مستقلة. كل واحدة من هذه الشخصيات عبارة عن «أنت» في واقع نفسي مختلف. هناك أنت الصغير حينما كنت في الثالثة من عمرك تقريبًا. وهناك أيضًا أنت محتويًا لشخصياتك الوالدية. وهذان الشخصان يمثلان تسجيلات موجودة بالمخ عن خبرات لأحداث داخلية وخارجية وقع أهمها في السنوات الخمس الأولى من عمرك. ثم هناك أيضًا شخصية ثالثة بداخلك تمثل أنت الموضوعي في تفكيرك الذي يجمع الحقائق وينظمها ويتخذ القرارات بعد تقدير الاحتمالات. هذه الحالات الثلاث بداخلك ليست أدوارًا أنت تلعبها ولكنها واقع سيكلوجي بداخلك يحرك مشاعرك وتفكيرك وسلوكك ويدير دفة حياتك.

السؤال الذي نتصدى للإجابة عنه الآن هو: هل يستعمل كل إنسان منا حالات الذات الثلاث في حياته اليومية؟ وإذا كان الأمر كذلك فهل يمكننا التعرف على كل فرد فينا حينما يكون مستعملاً لحالة ذات معينة؟ ويرتبط بنفس السؤال وهل يميل بعض الأفراد إلى استعمال حالات ذات دون الأخرى؟ بمعنى هل لبعضنا تفضيلات معينة في استعماله لحالات الذات داخله؟

للإجابة عن ذلك نعرض في الصفحات التالية لعدد من

الحالات الواقعية والتي يمكن أن تساعدنا على معايشة هذا الانتقال بين حالات الذات. هذه الحالات واقعية ولكن كل ما هناك أننا غيرنا أسماء الشخصيات الرئيسية، واتجهنا بعد ذلك إلى إيضاح المشكلات التي تترتب على تفضيل بعض الأفراد لاستعمال حالة من حالات الذات دون غيرها.

***

## سعدية.. تبحث عن صديقة!

كانت سعدية طالبة بالسنة الثانية الثانوية بإحدى مدارس قرى الصعيد. وفي منتصف العام الدراسي حولت إلى مدرسة ثانوية بالقاهرة نظرًا لأن والدها قد رقي إلى وظيفة أعلى بالمركز الرئيسي للشركة في القاهرة. أمضت سعدية طيلة عمرها في القرية وكانت تحظى بصداقات كثيرة بين زميلاتها بمدرسة القرية ولكن سعدية لم تكن مرتاحة في مدرسة القاهرة. فلهجتها كانت تدل على أنها جاءت من منطقة مختلفة عن القاهرة. وكانت سعدية لا ترغب في الحديث مع زميلاتها في المدرسة بالقاهرة خوفًا من أن تقول كلمات تعودت عليها مثل (مليح) و (زين) حتى لا تصبح عرضة لضحك زميلاتها.

وفي يوم جلست سعدية مع والدتها وتناقشتا في الموضوع ووضعتا خطة لمواجهته. وكانت الخطة أن تقوم سعدية بملاحظة زميلاتها في الفصل وتفكر في خمس من الطالبات التي ترغب أن يصبحن صديقاتها وتحاول اكتشاف ما الذي يمكنها أن تفعله لتكسب صداقتهن.. وبعد شهر كان لسعدية كثير من الصديقات. ما رأيك في حالات الذات التي استعملتها سعدية؟

طبيعي أن حالة الذات التي سيطرت على سعدية بعد وصولها إلى القاهرة والتحاقها بالمدرسة الجديدة هي ذات الطفولة. ذات الطفولة تسيطر هنا لأن الموقف جديد وغامض بالنسبة لسعدية. سعدية لا شك تشعر بنوع من الضياع في المدرسة الجديدة. نفس شعور الضياع الذي يشعر به أغلب الناس عند مواجهتهم لموقف

جديد غامض. لعلك شعرت بمثل هذا الموقف عند سفرك بالطائرة لأول مرة، أو عند نزولك بمطار جديد لأول مرة، أو عند التحاقك بالعمل لأول مرة، أو عند جلوسك بمدرج الجامعة لأول مرة، كلنا معرض لمواقف يوضع فيها لأول مرة وتكون عناصر الموقف غامضة بالنسبة له. والكثير منا. فإن هذا الشعور يتيح الفرصة لذات الطفولة أن تسيطر علينا وأن توجه سلوكنا.

شعور الضياع هذا جزء من تكويننا كبشر. نرد إلى هذه الدنيا بعد تسعة أشهر نقضيها في التصاق كامل مع جسم الأم ونبضات قلبها، ثم نخرج إلى عالم جديد غامض. ويعلم الله وحده مدى الضياع الذي نشعر به عند وصولنا إلى هذا العالم لأول مرة إحساس الطفولة بالضياع يبدأ في التسجيل من أول لحظات نبدأ بها طريقنا في هذا العالم. بعضنا يبدأ في التعويض بمدى الدفء والحنان الذي يجده بعد ذلك والبعض الآخر يترك للمزيد من الضياع ولكن كلنا في النهاية قد سجل أحاسيس الضياع الأولى بعد مفارقة نبضات قلب الأم التي تعود عليها طيلة تسعة أشهرأو أقل.

ما الذي فعلته سعدية بعد ذلك؟

من منطق حاجة ذات الطفولة عندها إلى المساعدة لجأت سعدية إلى أمها لكي تنقذها من هذا الموقف الغامض. ولنا أن نتصور أن أم سعدية قد استطاعت أن تنقل سعدية من ذات الطفولة التي تسيطر عليها إلى ذات البالغ (تناقشتا في الموضوع ووضعتا خطة لمواجهته).

لنا هنا أن نتصور أن ذات البالغ هي التي سيطرت على تفكير وسلوك سعدية بعد ذلك بمعاونة الأم حيث إن عناصر الموقف

الغامض بدأت تتضح لسعدية. من الطبيعي أن الأم هنا قد أوضحت لسعدية أن ما تشعر به هو أمر عادي يحدث لكل منا نظرًا لأننا نتعرض لموقف جديد، ومن الطبيعي أن الأم أوضحت لسعدية أنه من غير المعقول أن تصبح سعدية صديقة لكافة الطالبات دفعة واحدة. ومن هنا بدأ الحوار بين سعدية والأم يأخذ شكل جمع المعلومات وتنظيمها وتقدير الاحتمالات. وهذا هو سلوك ذات البالغ.

بالمناسبة.. لا سعدية ولا أمها تعلم إلى الآن أنها قد انتقلت في هذا الموقف من ذات الطفولة إلى ذات البالغ.

***

## عبد اللطيف.. والمكالمة التليفونية

لم يكد عبد اللطيف ينتهي من خناقة مع زوجته حتى دق جرس التليفون.. وكان وجه عبد اللطيف لا يزال أحمر وصوته متحشرجًا بعد صوته العالي الذي كان يستعمله مستخدمًا عبارات مثل: «أنت مستهترة ودائمًا تتصرفين بدون تفكير».. ونظرًا لأن عبد اللطيف كان جالسًا على سريره في حجرة النوم وقابضًا على أصابعه في راحة يديه فقد أجابت الزوجة على التليفون وكان المتحدث رئيس عبد اللطيف في العمل. وبينما كانت الزوجة تتكلم مع رئيسه بدأت ملامح عبد اللطيف ونبرات صوته وتعبيرات وجهه تتغير كلية.. وحينما بدأ عبد اللطيف يحادث رئيسه سمعته زوجته يتكلم بهدوء إلى رئيسه، ويقول: إن شاء الله سأكون في المكتب صباحًا مبكرًا نصف ساعة عن الموعد المعتاد وشكرًا على الاتصال.

### كيف نفسر ما حدث لعبد اللطيف من تغيرات؟

واضح أن حالة الذات التي كانت مسيطرة على عبد اللطيف أول الأمر هي ذات الوالدية، لون الوجه ونبرة الصوت ونوع العبارات كلها إشارات واضحة إلى سيطرة ذات الوالدية. وبصرف النظر عن تقييمنا لسلوك عبد اللطيف ومدى مناسبة ما يقوله لزوجته فإن هذا هو ما حدث. ولا شك أن سيطرة ذات الوالدية على عبد اللطيف مرتبطة بالموقف نفسه. هناك تصرف معين قامت به زوجة عبد اللطيف اعتبره هو دون أن يدري منافيًا لتعليمات الوالدية عنده ومن ثم بدأت تسجيلات الوالدية تنطلق في مثل هذه العبارات

مصحوبة بتغير في لون الوجه وارتفاع في نبرة الصوت وحدة في نوع العبارات وانقباض اليدين.

حدث تغير في الموقف بسماع جرس التليفون ومعرفة أن رئيس عبد اللطيف في العمل هو المتحدث. واضح أن والدية عبد اللطيف قد بدأت تنسحب نظرًا لأنها أدركت أن رئيس عبد اللطيف في العمل يريد عبد اللطيف وليس شخصية الوالدية. ودون أن يدرك، انتقل عبد اللطيف من ذات الوالدية إلى ذات البالغ. ذات البالغ أخذت القيادة وبدأت تتكلم بهدوء في حقائق. الوعد بالذهاب مبكرًا نصف ساعة عن الموعد المعتاد، ثم الشكر على الاتصال يشير إلى أن المسيطر هنا هو البالغ الذي يقدر المسئولية ويدرك السلوك القويم.

عبد اللطيف أيضًا لا يعرف إلى الآن أنه قد انتقل من ذات الوالدية إلى ذات البالغ. أنت ونحن فقط نعرف.

* * *

## وعزيز.. يحاول إخفاء الحقيقة!

بالصبر شق الأستاذ عزيز طريقه في شركة المقاولات حتى وصل إلى منصب مدير المستخدمين وكان يتميز بالذكاء في طريقة معاملته لمرءوسيه. ومن ثم كان انطباع المرءوسين عنه أنه جمع بين إدراكه للمسئولية وعدالته في معاملة الأفراد. وبعد انتهاء العمل كان النظام اليومي للأستاذ عزيز أن يذهب إلى منزله ويتناول طعامه الذي أعدته له زوجته ويستلقي على سريره لينام لمدة ساعة وكان هذا هو الوقت الذي يعرف فيه كل من الزوجة والأولاد أنه يلزم أن يتركوا الوالد بمفرده دون إزعاج. وبعد أن يستيقظ كان دائمًا يشرف على أولاده في مذاكرتهم. ويهتم بأمور العائلة، ويطمئن على أولاد أخيه تليفونيًّا.

ندعوك أن تجرب بنفسك محاولة تفسير سلوك الأستاذ عزيز فيما يتعلق بالانتقال بين حالات الذات ثم قارن بين تحليك وتصورنا نحن.

انطباع المرءوسين عن الأستاذ عزيز يشير هنا إلى أن الذات التي تسيطر عليه بشكل أكبر في أثناء العمل هي ذات البالغ. من الطبيعي أنه لا يظهر في حالة ذات البالغ طيلة وقت العمل، ولكن الاتجاه العام في هذه الحالة هو أن ذات البالغ تأخذ كثيرًا من الوقت في قيادة شخصية الأستاذ عزيز في أثناء العمل. إدراك المسئولية مقترنًا مع العدالة في معاملة الأفراد يشير إلى سلوك موضوعي يميز ذات البالغ.

الأستاذ عزيز يخرج من عمله يوميًا، مثل كثير من المديرين، متعبًا

بعض الشيء جائعًا بعض الشيء مرهقًا بعض الشيء. يذهب مباشرة إلى منزله حيث الدفء والطعام المعد ينتظره التعب والجوع والإرهاق كلها عوامل تنشط ذات الطفولة عند الإنسان. أي إنسان. ومن ثم فالحاجة إلى الدفء والطعام المعد ثم النوم بعد ذلك نتائج طبيعية يسعى الإنسان إليها يدعم هذا السلوك اليومي زوجة متفهمة تحرص على عدم إزعاج ذات الطفولة عند الأستاذ عزيز فهي تعد له الطعام وغالبًا ما سيجده ساخنًا يتصاعد منه البخار لحظة وصوله ثم هي حريصة على عدم إزعاجه في نومه. ولو دخلت على الأستاذ عزيز غرفته وهو نائم فستجده أقرب إلى الطفل الصغير الذي انتهى من تناول رضعته اليومية يغط في سبات عميق. بالنسبة لأولاد الأستاذ عزيز، فالتعليمات واضحة: «مافيش دوشة.. بابا نايم» تمامًا كما هو الموقف لو أن هناك طفلاً رضيعًا حديث الولادة بالمنزل: «مافيش دوشة.. البيبي نايم» سبحان الله!

ما رأيك لو أن الأستاذ عزيز عاد إلى منزله ولم يجد الطعام معدًّا أو وجد أن السرير الذي سينام عليه غير جاهز. ذات الطفولة تثور وتبدأ في التمرد على الأوضاع التي فقدتها تمامًا كما يفعل الطفل الذي أخذت منه لعبته التي يحبها.

يستيقظ الأستاذ عزيز بعد أن تكون ذات الطفولة قد أخذت حقها. قد تستمر معه ذات الطفولة لفترة بعد قيامه من النوم فنجده يستلقي لفترة غارقًا في نوع من أحلام اليقظة ثم نجده يطلب فنجان الشاي أو القهوة. ولكن في النهاية هناك مسئوليات سيواجهها. الأولاد في حالة مذاكرة ولابد أن يطمئن عليهم في مذاكرتهم. هكذا كانت تفعل الشخصية الوالدية التي تأثر بها واحتواها في الصغر.

والسؤال عن أولاد أخيه المسافر تليفونيًّا واحد من سلوك الشخصية الوالدية الراعية المعتنية التي احتواها. فتسيطر ذات الوالدية على الأستاذ عزيز ونراه شخصًا آخر في المساء أو على الأقل أغلب الوقت في المساء قد نلاحظ أن نبرة صوته وملامح وجهه مختلفة أيضًا. وربما يظهر بصورة أكبر من سنه أحيانًا في المساء. هذه هي ذات الوالدية عند الأستاذ عزيز في حالة قيادة لشخصية عزيز.

* * *

## دعها تعمل.. دعها تمر

سعدية وعبد اللطيف وعزيز ليست حالات «مرضى نفسي». هذه حالات أشخاص طبيعيين يعيشون حياتهم بصورة عادية مثل غيرهم من البشر. الفرق بينهم وبيننا، أنت عزيزنا القارئ ونحن، هو أنهم غير مدركين لما يحدث لهم من تغيرات وأنهم ينتقلون من حالة ذات إلى حالة ذات أخرى، في حين نحن الآن ندرك هذا. أنت الآن، عزيزنا القارئ، تدرك لماذا نتغير من حالة إلى حالة. من ذات إلى ذات. سعدية وعبد اللطيف وعزيز يمرون بهذه الحالات لا إراديًّا. ولكن نحن، أنت ونحن، يمكننا أن نتحكم فيها إراديًّا.

تحويل حالات الذات أو التنقل بينها إراديًّا من وقت الآخر ومن لحظة لأخرى مفيد وأحيانًا يكون ضروريًّا. والإنسان الذي يستطيع التحكم في عملية التنقل إراديًّا تكون فرصته أكبر في النجاح في المواقف التي يتعرض لها وفي علاقاته مع الآخرين.

فالطالب الجاد والذي يستعمل ذات البالغ بكثرة قد يرغب في التحويل إلى ذات الطفولة المحبة للتسلية عندما يكون في رحلة ترفيهية. وكذلك الحال مع الأستاذ الجامعي الذي يخرج في رحلة ترفيهية مع الطلبة الذين يدرس لهم. وبنفس المنطق فالفرد الذي يريد أن يفكر بوضوح وموضوعية قد يرغب في أن يطفىء ذات الطفولة عنده ويتحول إلى ذات البالغ الرشيد. وكذلك الحال لو وجدت شخصًا آخر في ضيق ويحتاج إلى الرعاية فيمكنك التحول إلى ذات الوالدية الواعية المعتنية حتى تواجه الموقف.

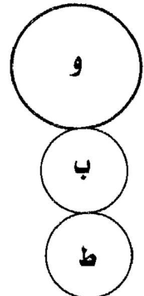
مفتاح التحول والتنقل إراديًا من ذات إلى أخرى يكمن في ذات البالغ. والقدرة على استعمال هذا المفتاح إراديًا يمكن تنميتها بالممارسة. وبإمكانك، عزيزنا القارئ، أن تفعل هذا في كل وقت إذا قررت من خلال ذات البالغ أن هذا مفيد. بإمكانك أن تجعل الطاقة النفسية تنساب بسهولة بين حالات الذات الثلاث عندك على اعتبار أن ما يفصل بين الدوائر الثلاث هو أغشية مسامية تسمح أصلاً بانسياب الطاقة النفسية وليس هناك حدود جامدة.

بالنسبة لبعض الأفراد هناك مشكلة في عمليه التحويل. ولهؤلاء فهناك حدود جامدة تفصل بين بعض حالات الذات والأغشية المسامية تحولت إلى حوائط صلبة نتيجة ميلهم إلى تفضيل بعض حالات الذات واستعمالها بصفة متكررة.. فنجد بعضهم يستعمل حالة ذات أو حالتين ويحبس الطاقة النفسية في الأخرى.

**عزيزنا القارئ..**

هل تعرف شخصًا يتميز سلوكه الغالب بالانتقاد المستمر للآخرين؟ مثل هذا الشخص يتصرف بصفة عامة وكأن ميله المفضل أن يستعمل الدائرة الأولى وكأنه شخصية والدية انتقادية دائمًا. هذا الشخص له تفضيل اختاره منذ أمد بعيد بأن يحبس الطاقة النفسية في ذات الوالدية ويتعامل بصفة غالبة من هذه الدائرة. شبيه به أيضا ذلك الشخص الذي يسلك سلوك الوالدية الراعية المعتنية بصفة دائمة. فهو دائمًا يواسي ويبرر للآخرين أخطاءهم. مثل هذا الشخص أيضًا عنده مشكلة تفضيل في أن يتعامل من دائرة ذات الوالدية الراعية المعتنية. نقول إنه في حالة والدية دائمة، انتقاديه كانت أو

راعية. وهذا الشخص يمكن تصوره على النحو التالي:




بعض الأشخاص نجدهم دائمي التحليل، فهم يجمعون الحقائق ويقيمونها ويتخذون قرارات ويتصرفون معظم الوقت على أساس حقائق وليس على أساس مشاعر وأحاسيس. وربما تكون قد قابلت واحدًا من هؤلاء في حياتك. واحدًا من نوع الأشخاص الذي تكون معه في جلسة ضحك وتسلية وتحكي له نكتة طريفة فلا يبتسم وإنما يسألك في نهاية النكتة: صحيح حصلت دي؟ إمتى؟ فين؟ إزاي؟ ليه؟ مثل هؤلاء يمكن تعريفهم بأنهم في حالة بالغ دائمة، عندهم تفضيل منذ الصغر لأن يستقروا في الدائرة الوسطى ويتصرفوا منها غالب الأحيان. يرون أنفسهم كجهاز الكومبيوتر تعطى لهم بيانات فينظمونها ويستخرجون معلومات يقدرون احتمالاتها ويتخذون القرارات. هؤلاء يمكن تصورهم على النحو التالي:

و

ب

ط

هناك أيضًا نوع ثالث من البشر يتصرفون معظم الوقت بناء على مشاعرهم وانفعالاتهم الفطرية. نجدهم

ينفجرون في ضحك بشكل مفاجئ أو ينسحبون في شعور بالذنب بصورة سريعة أو ينفجرون في غضب بشكل عفوي وقد يجادلون باستماتة ويمتعضون في عبوس أو ينصاعون في طاعة عمياء. مثل هؤلاء قد يبدون مثل المهرج على المسرح. أو قد يبدون عديمي الحيلة معتمدين على الآخرين، أو دائمي التهريج وعدم تحمل المسئولية. قد يظهر بعضهم في حالة إدمان في تعاطي الخمور أو المخدرات، أو قد يظهر البعض منهم في حالة إسراف في تناول الطعام بشكل غير عادي. مثل هؤلاء يمكن تعريفهم على أنهم في حالة طفولة دائمة وتصورهم في الشكل التالي:

و
ب
ط

كل من الحالات الثلاث السابقة يمثل مشكلة. وتكمن المشكلة في أن قدرته على التكيف مع المواقف التي يتعرض لها محدودة بصورة عن تحويل حالات الذات والتنقل بينها إراديًّا. مشكلته أن فرصته في النجاح أقل من فرصتك، (عزيزنا القارئ) وفرصتنا.

لسبب بسيط هو: أننا، (أنت ونحن)، ندرك ما حالات الذات وكيف نتعرف عليها. والأهم من ذلك هو أن نعرف أننا مطالبون بالتنقل لكي نحل مشاكلنا ونكون من فريق الرابحين.

علينا أولاً أن نبدأ باكتشاف حالة الذات التي تسيطر علينا بشكل أكبر. ثم علينا بعد ذلك أن نقرر من خلال ذات البالغ، ما حالة الذات التي ننتقل إليها في موقف معين حتى نحقق النجاح، وعلى سبيل المثال، فالفرد الذي يكتشف أنه سريع الانفعال أو الانسحاب أو العبوس أو سرعة الانفجار في البكاء أو يتكلم بشكل هامس تنقصه السلطة، فإن

مشكلته تكمن في ذات الطفولة. سيحتاج في هذه الحالة إلى استعمال ذات البالغ ليتعلم كيف يتوقف ويفكر ويقرر فعل شيء مختلف. ودعنا نعترف هنا أنها ليست مسألة سهلة دائمًا.

كلما كان هذا الشخص مستغرقًا في انفعاله كانت المسألة أصعب بالنسبة له لكي يكتشف نوع الذات المسيطرة عليه. ولكن هناك دائمًا المحاولة الأولى التي تفسح المجال للمحاولات التالية. ولن نذهب في محاولتنا إلى أساليب معقدة. يكفي أن تتذكر من الآن أننا حينما نكون على وشك الانفجار في البكاء من ذات الطفولة أو الانتقاد من ذات الوالدية، أن نتوقف لحظات ونبدأ في العد سرًا من ١-١٠ ثم نأخذ عددًا من التنفسات شهيقًا وزفيرًا بعمق. وهذا يعطي لك فسحة من الوقت لأن تفتح الباب أمام ذات البالغ داخلك لكي تسيطر وتفحص أسباب الانفجار وتتحكم في السلوك.

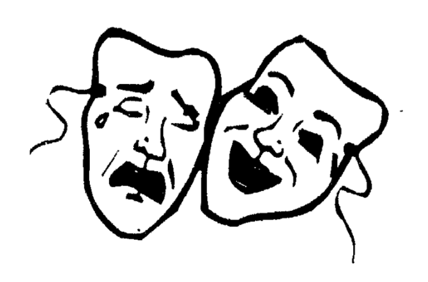
قد يتطلب الموقف منك أن تسلك سلوك الوالدية الانتقادية وهنا عليك أن تسلك هذا السلوك لكي تنجح في هذا الموقف. ولكن القرار هنا اتخذ في البالغ قبل أن يتم تنفيذه. وبالمثل فقد يتطلب الموقف أن تبطل مفعول قنبلة من مناقشات بتدخلك بنكتة طريفة فلا تتردد ما دمت اتخذت قرارك من البالغ بأن سلوك ذات الطفولة هو المناسب لهذا الموقف. وكذلك الحال يمكنك التصرف من البالغ بعد تأكدك من أن سلوك الوالدية أو سلوك الطفولة لن يحققا النتائج المرجوة في موقف معين بصفة خاصة.

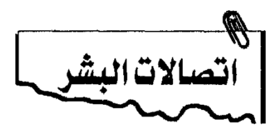
أنت ومن خلال ذات البالغ عندك أقدر الناس على معرفة مدى مناسبة سلوكك للمواقف المختلفة. أنت أقدر الناس على النجاح ما دمت مدركًا لقراراتك. أنت مطالب بأن تسمح للطاقة النفسية داخلك بأن تنساب بيُسر بين حالات الذات الثلاث.



## القسم الثاني

# اتصالات البشر






## من يخاطب من؟

التعامل مع الناس فن. دعنا نسمه فن العلاقات الإنسانية. واكتساب هذا الفن لا يعتمد أساسًا على الموهبة مثل بقية الفنون الأخرى، فكل إنسان- إذا أراد- باستطاعته التمكن من هذا الفن والسيطرة عليه بحيث يصبح من إحدى مهاراته الأساسية للنجاح في الحياة وتحقيق السعادة.

كل ما يشترط لاكتساب هذا الفن هو قدر معقول من الذكاء مع توافر النيات الطيبة المخلصة، والمقصود بالنيات الطيبة المخلصة هو أن يكون هدفك من علاقاتك وتعاملك مع البشر هو تحقيق السعادة لك ولهم وأن يكون النجاح لكم جميعًا.

### كيف؟

هذا ما سنحاول أن نجيب عليه..

## خمس دقائق

إذا قابلت إنسانًا لأول مرة وتحدثت معه فإنه سوف تنتابك أحاسيس معينة بعد خمس دقائق فقط من بداية حديثك معه.. وأقول لك خمس دقائق بالتحديد لأنه الزمن الذي خرج به العلماء بعد إجراء تجارب عديدة عن المشاعر التي تنتاب الإنسان حين يتحدث إلى إنسان آخر. وقالوا إنه -بعد خمس دقائق- يتكون أحساس ما لديك ويأخذ شكله النهائي..

نريدك الآن أن تشترك معنا في هذه التجربة.. فقط مطلوب منك أن تتذكر الأشخاص الذين قابلتهم لأول مرة وتحدثت معهم.. سنساعدك.. ربما قدمك صديق لإنسان ما في حفلة عامة أو في النادي أو في مكان للعمل أو تعرفت على جارك في الكرسي المجاور لك في الطائرة.. وبدأت حديثًا مع هذا الإنسان.. أريدك أن تعود بذاكرتك إلى الوراء وتتذكر - ما أمكنك- المشاعر التي اجتاحتك بعد خمس دقائق من الحديث المتواصل.. حاول أن تتذكر أكبر عدد من هؤلاء الناس. لأننا سوف نحدثك عن أربعة أنواع من المشاعر التي يمكن أن تمر بك حين تتعرف إلى إنسان جديد.

**تعال نتذكر معًا..**

١- كان الإحساس الذي شعرت به بعد خمس دقائق هو الارتياح.. كان في نيتك أن تنهض لتجري اتصالاً تليفونيًّا ولكنك آثرت أن تكمل الحديث معه وأن تؤجل الاتصال التليفوني أو كنت تنوي أن تتركه لتذهب إلى البوفيه لتأخذ عشاءك ولكنك نسيت

جوعك أو كنت تريد أن تكمل قراءة القصة المثيرة التي في يدك ولكنك شعرت أنك تستمتع أكثر بالحديث معه.. أو كنت مجهدًا وأردت أن تنتهز فرصة هدوء الطائرة لتنام ولكنك فجأة شعرت بالنشاط والحيوية وواصلت الحديث.. كل هذا بعد خمس دقائق.. وسوف نشرح لك ما حدث..

لقد أحسست بالارتياح وأنت تتحدث مع هذا الإنسان.. وهناك نوعان من الارتياح.. ارتياح عقلي أو ذهني.. وارتياح وجداني.. لقد استطاع هذا الإنسان أن يثير خلايا التفكير أو خلايا الوجدان في مخك.. فشعرت بالمتعة. والمتعة تجلب الإحساس بالراحة.. المتعة الذهنية أو المتعة الوجدانية.. وقد تكون كلاهما معًا وتلك قمة الاتصال الإنساني..

دعنا نقل لك أولاً إن نجاح هذا الاتصال يعتمد على كليكما معًا.. أي الفضل يقتسم مناصفة بينكما.. فهذا يعتمد على مستوى ذكائك ونوعية اهتماماتك وطبيعة الذات النشطة عندك.. وأنه حدث لحسن الحظ تشابه وتطابق بينكما.. وبلغة العلم تسمى هذه الحالة.. التلاقي السليم Proper Matching. تمامًا كما يحدث عندما تنقل دمًا إلى إنسان ينزف لابد أن تعطيه دمًا من نفس فصيلته حتى يستطيع أن يتقبله..

قد تكون لكما نفس الاهتمامات الذهنية.. أي أنكما مثلاً من نفس التخصص المهني.. أو أنكما تميلان إلى نفس النوع من الاهتمامات الفكرية.. أو دعنا نقل بشكل أهم إنك تلاقيت مع إنسان مثقف مثلك.. والثقافة تختلف عن التخصص. فقد تجلس إلى إنسان من غير تخصصك ولكنه مثقف أي لديه إلمام عام بشتى فروع المعرفة

وخاصة إذا آمنا أن هناك خطًّا عامًّا يربط بين كل فروع المعرفة وهو ما يسمى بوحدة المعرفة.. ولا شك أن اللقاء تم بين ذات البالغ لديكما..

أثار حديثه خلايا تفكيرك. وأثرت أنت لديه نفس الاستجابة.. ولذا استمر الحوار بينكما ومن الممكن أن يستمر إلى ما لا نهاية.. أي حدث ما نسميه بالتناغم الذهني..

Intellectual Empathy

وقد يأخذ هذا التناغم شكلاً آخر.. أي الشكل الوجداني أو العاطفي وهو الأصل في استعمال كلمة التناغم..

في حالة التناغم الوجداني تشعر أنك قد تقمصت مشاعره.. أي أنك تشعر بما يشعر به تمامًا.. أي أنك تعيش الآن داخل بؤرة مشاعره.. حدث نوع من التوحد بينكما.. تقول لنفسك: إنني أشعر وأقدر ما يحسه هذا الإنسان.. وربما تقول ولكن بتعبير آخر: وكأنني أعرف هذا الإنسان منذ عشرين سنة.. أي حدث هنا احتواء لمشاعر هذا الإنسان.. حدث تلاق سريع وتوحد وامتزاج بين مشاعر كما..

هنا تنسى تليفونك المهم ومعدتك الخاوية والكتاب المثير الذي بين يديك ورغبتك الملحة في النوم.. الحالة الوجدانية النشطة هي أكبر مثبط لانقباضات المعدة الخاوية وتثاقلات العيون المجهدة.. يستمر الحديث معه بمتعة فائقة واستمتاع وجداني مثير، وهذا يتطلب نوعًا من التشابه بين المشاعر والتقارب في النوازع الوجدانية..

لاشك أن الحوار بينكما كان ينتقل بسهولة ويسر بين البالغ والوالد والطفل لديكما.. حين ينتقل الحديث إلى ذات الطفولة تمرحان وتتضاحكان ثم تنتقلان إلى ذات البالغ فتناقشان مشكلة أو

قضية ليس بعقلية جامدة ولكن بشكل ودود ينبئ أن هناك تماثلاً وتشابهًا وتقاربًا في الخبرات والمشاعر.. ثم تنتقلان إلى الوالدية فتتحدثان بود وحب عن ذكريات الأمس والأيام الخوالي وتتحسران على هذه الأيام التي لن تعود..

٢- وقد ينتابك إحساس من نوع آخر.. قد تسمع إليه باهتمام وتشعر بالتعاطف تجاهه.. ربما استطاع أن ينقل إليك معاناته فتقول لنفسك: إنني أتألم حقًّا لهذا الإنسان وأشعر بالتعاطف معه.. هذا الإحساس نسميه التعاطف Sympathy لاشك أن هذا الإنسان حرك ذات الوالدية عندك.. ولا شك أنه تحدث إليك من ذات الطفولة عنده.. إحساس التعاطف لا يمكن أن تشعر به إلا من ذات الوالدية عندك.. فهذا هو دورها...

وهذا التعاطف لا يمكن أن تحسه إلا تجاه الطفل أو تجاه ذات الطفولة عند الآخرين.. ولذا يستمر الحديث بينكما ودودًا حنونًا وخاصة إذا كانت ذات الوالدية هي الذات النشطة عندك.. وربما قلت لنفسك: لو احتاجني هذا الإنسان في شيء فإنني لن أتردد في مساعدته..

٣- ألم تشعر في أحيان أخرى وأنت تتحدث لأول مرة مع إنسان بعدم الاهتمام الكامل.. أو دعنا نقل بعدم الحماس.. أو دعنا أيضًا نقل إنه لم يثر حماسك كما لم يثر ضيقك.. أي أنه سواء تدخلت الظروف لتنهي الحوار أو لتجعله مستمرًّا فإن الأمر لن يهمك في كلتا الحالتين.. لن يهمك إذا توقف.. ولن يضايقك كثيرًا إذا استمر؟.

ترى لماذا حدث هذا..؟ سنوضح لك السبب.. لقد اختار هذا

الإنسان الذات غير الملائمة ليحدثك منها.. إن ذاتك النشطة في هذا الوقت لم تنسجم مع الذات التي كان يحدثك منها.. تخيل مثلاً أنك في حفله تنكرية والجميع يضحك ويمرح وتسيطر عليك في ذلك الوقت ذات الطفولة وجاء إنسان ليحدثك عن مشاكل العمل في القطاع العام.. لقد كان يحدثك من ذات البالغ ولعل هذا ينسجم مع طبيعة اهتماماتك وكان يقول كلامًا مهمًا ودقيقًا..

ولكنك بالقطع لن تعطي له أذنك بالكامل.. أي لن تعطي له ذهنك وإحساسك كاملين..

أو ربما مال نفس الشخص على أذنك وانتقد تصرفات بعض الناس في الحفل.. هو يتكلم الآن من ذات الوالدية الانتقادية بينما أنت في حالة ذات الطفولة النشطة التي تتسامح وتتساهل وتتغاضي في حفل كهذا، وربما قلت أن معه حقًا في بعض انتقاداته.. لم يكن لاذعًا أو سخيفًا في انتقاداته ولهذا فلم تشعر بالضيق منه ولكنك فقط لم تكن متحمسًا أو متجاوبًا بالكامل.

٤- وهناك حالة رابعة تشعر بها بعد خمس دقائق من حديثك مع إنسان آخر.. فقد ترفض كلامه Rejection وقد تشعر بالنفور والقرف Disgust وتتمنى لو حدث أي شيء ينقذك من مواصلة الحديث معه.. وربما تستأذن معتذرًا بأي حجة لتنهي الحديث معه.. وقد تظهر أنك متعب وأنك تريد أن تنام..

عادة يحدث هذا إذا كان هذا الإنسان يتحدث من ذات الوالدية القاسية الانتقادية.. وكان سخيفًا غير مهذب.. أي كان يتحدث بطريقة غير لائقة.. وربما كان يوجه هذا الكلام لشخصك أنت

بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.. أي كان ينتقدك أو يوجهك.. هنا تشعر بالضيق الذي يمتد إلى الإحساس بالنفور.. لقد جعل ذات الطفل عندك تغضب وتستشاط غضبًا وضيقًا وتبرمًا حتى وإن كانت ذات البالغ عندك توافق إلى حد ما على بعض آرائه..

ولكن دعنا نقل إنه كان سخيفًا في استعماله لألفاظه أو طريقته أو حتى نبرات صوته.. وقد يتطور الأمر إلى خناقة وخاصة إذا نشطت لديك ذات الوالدية.. ووجهت إليه ألفاظًا أكثر عنفًا..

أما الإحساس بالقرف وهو إحساس فعليٌّ تشعر به وكأنه يصدر حقًّا من معدتك فقد كان سببه أن هذا الإنسان غير صريح وغير واضح.. يتحدث بأسلوب معين ولكنه في الحقيقة يعني شيئًا آخر.. ربما كان يعنيه بنبرات صوته أو بتعبيرات وجهه..

لا شك أن إحساسًا بالقرف ينتابنا جميعًا حينما نتحدث إلى هذه النوعية من الناس.. حينما تشعر بعدم صدقهم أو عدم أمانتهم والتوائهم.. وكلها في الحقيقة مشاعر تثير القرف..

* * *

## التناغم له مصدر وحيد

بالقطع لست محتاجًا إلى أن نسألك كيف تريد أن يكون وقعك أنت على الناس ماذا تريد أن تثير فيهم من أحاسيس؟ كيف تحقق السعادة والنجاح من خلال علاقاتك بالبشر؟

لا شك أنك تريد أن تثير فيهم ذلك الإحساس العظيم بالتناغم الذهني أحيانًا والوجداني أحيانًا أخرى، ويا حبذا لو كلا النوعين من التناغم.. إن ذلك هو أرقى شكل من العلاقات الإنسانية الذي نريد أن يكون موجودًا في كل مجالات حياتنا ومع كل من نعامل من البشر سواء في البيت أو مكان العمل أو في النادي أو حتى في الشارع أو في الطائرة أو في لقاء عابر مع إنسان.. إذا تحقق هذا المستوى من العلاقات فتأكد أنك سوف تشعر بالسعادة الحقة وتحقق النجاح الذي تبغيه.

والتعاطف بين البشر هو أيضًا إحساس جميل.. كلنا نحتاج إليه في أوقات معينة من حياتنا ودعنا نقل عنها الأوقات الحرجة.. وإذا أردنا أن نكون أكثر وضوحًا وتحديدًا فلنقل أوقات ضعفنا فنحن جميعًا نمر بأوقات ضعف نحتاج فيها إلى مساعدة الآخرين ووقوفهم بجانبنا كيف ندعوهم إلى أن يقفوا بجانبنا إذا لم يشعروا بالتعاطف تجاهنا؟!

ولنتكلم أولاً عن التناغم.. هل يمكن أن يحدث هذا التناغم دون أن نتحدث بلغة البالغ؟ بالقطع مستحيل.. لغة البالغ هي اللغة الموضوعية التحليلية الواضحة، وأيضًا اللغة الصادقة الأمينة ما

دامت محتوياتها سليمة..

إذا كنت مسئولاً عن عمل كبير بصفتك رئيسًا لهذا العمل، فهل نتوقع النجاح في هذا العمل إذا لم يحدث التناغم بين مرءوسيك بعضهم البعض.. وأيضًا بينك وبينهم.. أي أنكم جميعًا يجب أن تتحدثوا بلغة البالغ.. التناغم الذهني لابد أن يسود جو العمل وأيضًا هناك ما يسمى بروح العمل.. وهذا يقتضي التناغم الوجداني.. هل يمكن أن ينجح العمل إذا لم تكن روح الحب والمودة والتمازج سائدة بين فريق العمل وبينهم وبين رئيسهم.. أي بينك وبينهم.

تأكيد هذه الروح لن يتحقق إلا برحلة خلوية تخلعون فيها أحذيتكم وتجرون خلف الكرة.. أو تدعوهم جميعًا إلى حفله مرحه.. أي لابد أن تبرز في بعض الأوقات ذات الطفولة للتخلص من أعباء ومسئوليات العمل التي قد تكون جافة أحيانًا.. ولا مانع وأنت تجتمع بهم أن تُسمعهم آخر نكتة.. ثم سرعان ما تعود إلى أرقامك وتحليلاتك ثم لا مانع بعد ذلك أن تظهر تعاطفك مع أحد الموظفين الذي أصيب ابنه بالحمى وتعفيه من مسئولياته في الرحلة القادمة وتسمح له بأن يتغيب بعض الوقت من عمله.. أي لابد أن تتحرك بحرية ويسر ووعي بين ذات البالغ وذات الوالدية وذات الطفولة.. بهذا يتحقق التناغم الوجداني والتناغم الذهني..

قلنا لك منذ قليل (أي على بُعد صفحات قليلة سابقة) إن من العلاقات الإنسانية ما يحتاج إلى قدر معقول من الذكاء.. كيف تستفيد من هذا الذكاء..؟ إنه سوف يساعدك على أن تراقب- من خلال ذات البالغ عندك- الآخرين لتتعرف على حالات الذات التي

تسيطر عليهم وأي حالات الذات تكون نشطة وأنت تتحدث إليهم، وبذلك تعرف كيف تبدأ حديثك معهم حتى لا يحدث تصادم بينك وبينهم.

نفترض أن رئيسك في العمل يتمتع بذات والدية نشطة في معظم الوقت.. وكان لك طلب خاص عنده وحين نقول طلبًا خاصًا لا نعني أنه غير مشروع أو غير قانوني ولكنه طلب يتعلق بك أنت شخصيًا.. فمثلاً لظروف صعبة شخصية تمر بك تريد أن يعفيك من بعض المسئوليات في الفترة القادمة..

### كيف تتحدث إلى هذا الرئيس؟

حالة الوالدية النشطة عنده لا تستجيب تمامًا إذا تحدثت إليه ذات البالغ عندك رغم موضوعية طلبك.. لابد أن تتحدث إليه من ذات الطفولة عندك.. أي يجب أن تحركه لكي يتعاطف معك.. لن يتعاطف معك إذا تحدثت إليه من ذات الوالدية بل قد يرفض طلبك وبطريقة سخيفة.. وإذا كان سخيفًا إلى درجة أكبر فإنه سيطلب منك أن تترك مكتبه في الحال..

تعال نتخيل أنك تحدثه من ذات الوالدية فتقول له: أرجو أن تصدر أوامرك بسرعة لإنهاء إجراءات إجازتي الخاصة لأنه ليس عندي وقت أكثر من ذلك..

نتوقع أن يرد عليك قائلاً.. اخرج يا أستاذ من مكتبي الآن لأني مش فاضي لمثل هذه الأمور التافهة.

أنت الآن تتحدث إليه من ذات البالغ فتقول له: أعتقد يا سيادة المدير أن القانون الخاص بالإجازات الخاصة يسمح بأن

أطلب إجازة بدون مرتب لمدة عام..

نتوقع أن يرد عليك قائلاً: سأعرض الأمر على شئون العاملين للنظر في هذا الموضوع.

أنت الآن تتحدث من ذات الطفل فتقول له: في الحقيقة يا سيادة المدير أن ظروفي صعبة شوية وأنا أطمع أن سيادتك تتولى برعايتك الموضوع وتتبناه شخصيًّا..

نتوقع أن يرد عليك قائلاً: لا تقلق.. سوف أتحدث إلى مدير شئون العاملين لينهي الموضوع في أسرع وقت..

إذا اعتقدت أن التحدث بالأسلوب الأخير يعتبر تملقًا ورياء، فأنت لم تفهمنا بعد..

المطلوب منك دائمًا أن تدرس حالة الذات النشطة لدى الأفراد الذين تتعامل معهم.. إذا أردت أن تحصل على استجابة ناجحة منهم فيجب أن تتحدث إليهم من ذات معينة عندك لا تتصادم مع الذات النشطة لديهم.. بعد ذلك تستطيع أن تنتقل بهم وبنفسك إلى حالة ذات البالغ. إن ذلك يحتاج إلى جهد إيجابي وموجَّه منك.. النجاح الكامل هو أن تنتقل بهم إلى ذات البالغ حيث قمة الموضوعية.. ولكن البداية تكون من ذات مختلفة عندك حسب الذات النشطة عندهم.. فقط نريدك أن تتحاشى حالة النفور أو حالة القرف..

اجعل الناس مبدئيًّا يتعاطفون معك إذا أردت أن تعرض وجهة نظرك أو تطرح قضية معينة.. اجعلهم يشعرون بك.. ثم انتقل بهم إلى حالة التناغم الذهني والوجداني.. كما قلنا لك إن هذا التناغم لن تحصل عليه إلا من ذات البالغ.. بذلك تنجح في علاقاتك بالبشر

وتحقق السعادة لهم ولنفسك.

في نفس الوقت يمكنك أن تواصل التعامل من ذات واحدة عندك.. لا يمكن أن تستمر مثلاً في التعامل من ذات الطفولة، أو من ذات الوالدية. قد يحدث هذا تجاوبًا عند بعض الناس ولكن ليس مع كل الناس.. كما أن النجاح الذي يتحقق من ذات الوالدية أو من ذات الطفولة هو نجاح جزئي غير كامل والسعادة التي يجنيها سوف تكون سعادة مؤقتة.. التكامل الحقيقي يحدث من خلال التناغم الذي لا يحدث إلا من خلال ذات البالغ..

***

## بالدوائر تكشف عنها

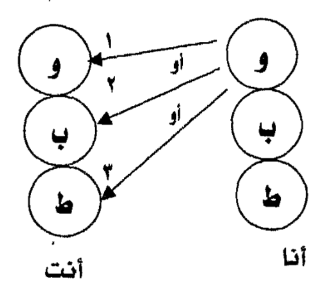
تعال معنا الآن نستعمل لغة العلاقات التبادلية التي حدثناك عنها في البداية لكي نتصور معًا كيف يحدث التلاقي والتناغم والتعاطف، وأيضًا كيف يحدث الرفض والنفور في علاقات البشر. نتذكر معًا أن لغة العلاقات التبادلية تستخدم حالات الذات الثلاث- الوالدية والبالغ والطفولة- كوحدات أساسية لفهم الشخصية الإنسانية.

**السؤال الذي نطرحه الآن هو:** ما الذي يحدث عندما يلتقي اثنان من البشر ويبدأ بينهم حوار؟ هذا الحوار قد يبدأ بالكلام أو بالتعبيرات أو بالإيماءات أو بالإشارات وكلها صور من الاتصالات التي تتم بين البشر، بعضها لفظي والبعض الآخر غير لفظي. ما الذي يحدث؟

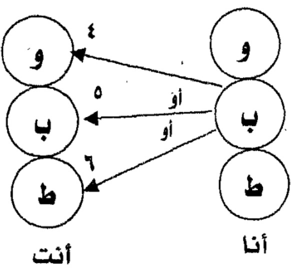
الآن وبعد أن قطعنا هذا الشوط معًا في التعرف على الشخصية الإنسانية ومفاتيحها الأساسية -نستطيع القول إن ما يحدث هو لقاء بين شخصين كل منهما يحمل ثلاث حالات للذات تحركه.. بهذا الشكل نجد أنفسنا أمام ستة أشخاص في الواقع: ثلاثة أشخاص يمثلهم الفرد الأول وهم حالات الذات الثلاث عنده، وثلاثة أشخاص عند الفرد الثاني وهم حالات الذات الثلاث عنده. والاتصال قد يبدأ من أي من حالات الذات الثلاث عند الفرد الأول مثلاً ويوجه إلى أي من حالات الذات الثلاث عند الفرد الثاني. وبالمثل فإن الرد على الرسالة الموجهة قد يكون من أي حالات الذات

الثلاث عند الفرد الثاني ويكون هذا الرد موجهًا إلى أي من حالات الذات الثلاث عند الفرد الأول.. وهكذا.

بالرسم نجدها أسهل. ودعنا نتصور للحظة أننا نتخاطب معك باعتبارنا شخصًا واحدًا حتى يسهل علينا الحديث معك، الآن يمكنني مخاطبتك من ذات الوالدية عندي وأوجه رسالتي إلى ذات الوالدية أو ذات البالغ أو ذات الطفولة عندك على النحو التالي:

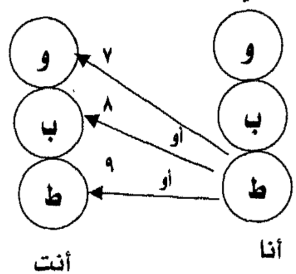



كما يمكنني أيضًا مخاطبتك من ذات البالغ عندي وأوجه رسالتي إلى ذات الوالدية أو ذات البالغ أو ذات الطفولة عندك على النحو التالي:




وبالمثل فإنه يمكنني أيضًا مخاطبتك من ذات الطفولة عندي وأوجه رسالتي إلى ذات الوالدية أو ذات البالغ أو ذات الطفولة

عندك على النحو التالي:




أيٌّ من هـذه الرسـائل التسـع التـي أوجهها إليـك- عزيـزي القـارئ- سـتكون بمثابة المثير الـذي أوجهـه إلى حالـة من حـالات الذات الثلاث عندك والتي ستحصل على استجابة -في الغالـب- مـن أي من حالات الذات عندك.

عادة ما أتعشم أنا عند توجيهي رسـالة إلى ذات معينـة عنـدك أن أحصل على استجابة من نفس هذه الذات التي خاطبتها. وإذا حـدث هذا فإن نوع التبادل الذي سيتم بيننا سيكون مريحًا لي ولك. وهذا ما نسميه نوع التبادلات المكملة

Complementary Transactions

وبالتالي، فالتبادلات المكملة التي تحدث بين البشر هي نـوع التبادلات أو الاتصالات التي يحصل فيها المثير الموجه من حالـة ذات معينة عند شخص ما على الاستجابة المتوقعة من حالة ذات معينة عند شخص آخر. وإذا حاولنـا أن نصـور مثـل هـذا النـوع مـن التبـادلات بالأشـكال الإيضـاحية فسـنجد أن الأسـهم الصـادرة والـواردة بـين حـالات الـذات عنـد شخصـين في حالـة حـوار مكملـة متوازيـة. ولنضرب بعض الأمثلة من قبيل الاسترشاد.

**مثال: تبادل بين ذات طفولة وذات والدية..**

قد يشعر المرءوس أنه مريض ويريد أن يذهب إلى منزله في أثناء فترة العمل. في هذه الحالة قد تدفعه حالة الإرهاق التي يمر بها إلى تنشيط ذات الطفولة عنده بحيث يظهر من سلوكه ومن طريقة حديثه إلى رئيسه أنه يتصرف كما كان يفعل مع أي من الشخصيات الوالدية التي كان يتعامل معها في الماضي. وبالتالي قد يكون كلامه موجهًا إلى رئيسه على النحو التالي:

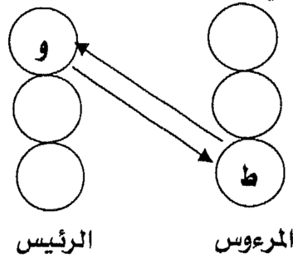
**المرءوس:** من فضلك يا سيادة المدير أنا تعبان قوي النهاردة وحاسس إني حاقع من طولي، ممكن تسامحني المرة دي وتسيبني أروح علشان أنام شوية في البيت؟

واضح أن هذا الاتجاه من المرءوس في رسالته صادر عن ذات الطفولة عنده وموجه أساسًا إلى ذات الوالدية عند رئيسه. وكأنما لسان حاله يقول لوالده مثلا: «ممكن يا أبي.. من فضلك يا أبي».. إذا استجاب رئيسه في العمل من ذات الوالدية وأظهر نوعًا من الرعاية في أسلوب مخاطبته للمرءوس فإن هذا يشير إلى أن المثير الذي أصدره المرءوس قد حصل على استجابة مكملة من رئيسه. وقد يرد الرئيس في هذه الحالة برسالة من نوع:

**الرئيس:** وماله يا ابني روح النهاردة وخد لك فنجان شاي وأسبرينه.. بس ادَّفَّى كويس في السرير علشان ما تتعرضش لتيار هوا..

هذا النوع من التبادل نطلق عليه تبادلاً مكملاً بين ذات طفولة المرءوس مع ذات والدية الرئيس، ويمكن تصويره بالشكل

الإيضاحي التالي (لاحظ توازي خطوط الاتصال):




**مثال:** تبادل بين ذات بالغ وذات بالغ:

بعض الأحيان قد يسأل المرءوس رئيسه سؤالاً بسيطًا عن حقائق ويتوقع استجابة صادقة خاصة بحقائق أيضًا. وإذا تمت الاستجابة بشكل يتوقعه من أصدر المثير فإن التبادل يكون مكملاً أيضًا.

قد يسأل المرءوس رئيسه عن احتمالات انشغالهم في عمل إضافي في الأسبوع القادم مثلاً، ويوجه رسالته بطريقة يظهر منها أنه يبحث عن حقائق حتى يبني عليها حساباته.

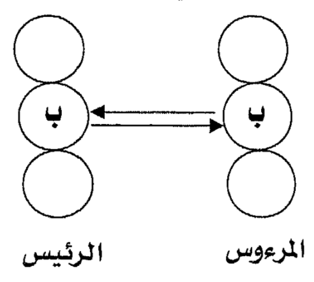
**المرءوس:** هل تتوقع يا سيادة المدير أن يكون عندنا ساعات عمل إضافي مع الأسبوع القادم؟

ونظرًا لأن السؤال بالطريقة التي تم توجيهه بها يشير إلى أن ذات البالغ هي التي أصدرته وأنها قد وجهته إلى ذات البالغ عند الرئيس فإن المرءوس يتوقع عادة أن يكون الرد من نفس ذات البالغ عند الرئيس التي خاطبها. وإذا حصل المرءوس على الاستجابة من ذات

بالغ الرئيس يكون التبادل مكملاً وتصبح خطوط الاتصال متوازية. كأن يرد الرئيس:

**الرئيس:** حسب معلوماتي يا أستاذ محمد إلى الآن يبدو أننا سنكون في حاجة إلى ساعات عمل إضافي وعلى أي حال إذا استجد شيء في الموقف فسأخطرك فور حصولي على المعلومات الجديدة.

في هذه الحالة حصل المثير الصادر من ذات بالغ المرءوس على الاستجابة المتوقعة من ذات بالغ الرئيس وبالتالي فالتبادل مكمل ويمكن تصويره على النحو التالي:




**مثال:** تبادل بين ذات طفولة وذات طفولة:

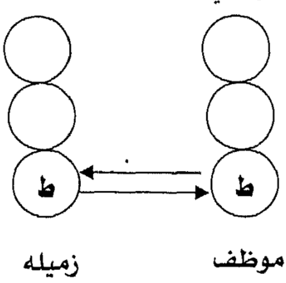
بعض الأحيان قد يتخاطب الزملاء في العمل من خلال ذات الطفولة الخاصة بهم. فإذا أخبر أحدهم الآخر بنكتة طريفة وضحك لها الآخر، فالواقع أنهم قد تخاطبوا من خلال ذات الطفولة وتم التبادل المكمل بينهما. وبالمثل إذا غاب رئيس العمل لسبب أو لآخر وتخاطب اثنان من المرءوسين بشأن الموضوع فقال الموظف لزميله مداعبًا:

**موظف:** اسمع (مبتسمًا بخبث) رئيس القسم مزوغ النهادرة الظاهر راحت عليه نومه.

واضح من هذا التوجيه في الرسالة الصادرة أنها تحوي نوعًا من خبث الطفولة التي تريد المداعبة وموجهة بصفة رئيسية إلى طفولة الزميل. فإن استجاب زميله من ذات الطفولة أيضًا حصل الأول على الاستجابة المتوقعة وأصبح التبادل مكملاً.

**زميله:** (مبتسمًا بخبث) الظاهر كده فعلا يا سيدي. لازم اتعشي عشوة ثقيلة شوية عشان كده مش لازم نقتل نفسنا في الشغل النهاردة. ما تيجي ننام إحنا كمان على المكتب.

هذا النوع من التبادل يدل على أن الاثنين كان هدفهما التسلية ولذا تركا ذات الطفولة عند كل منهما طليقة في هذا الحوار، ويمكن تصويرها على النحو التالي:




هل لاحظت، كيف أن التبادلات المكملة تتيح المجال لاستمرار الإتصال بين الأفراد طالما أن كل مثير قد حصل على الاستجابة التي يتوقعها.. خطوط الاتصال في أي تبادل من الأنواع السابقة متوازية

وعادة ما سيشعر كل واحد من طرفي الحوار براحة في نهاية الحوار حيث إنه حصل على الاستجابة التي يتوقعها من نفس حالة الذات التي كان يخاطبها.

النوع الثاني من أنواع التبادلات التي تحدث في اتصالات البشر هو نوع التبادلات المتقاطعة Crossed Transactions ويحدث التبادل المتقاطع حينما تكون حالة الذات النشيطة عند الشخص المستجيب ليست هي نفس حالة الذات التي كان يتوقعها الشخص الذي أرسل المثير. وبالتالي فإن الأسهم التي تعبر عن المثير والاستجابة تتقاطع وعادة ما ينهار الاتصال. وهذا النوع من الاتصال عادة ما يثير المشاكل بين البشر. دعنا نعرض لبعض الأمثلة:

**مثال:** قد يسأل الزوج زوجته عن مكان القميص الذي سيرتديه لحظة خروجه في المساء ويوجه حديثه بشكل هادئ يعبر عن أن حالة الذات النشيطة عنده هي ذات البالغ ويوجه رسالته إلى ذات البالغ عند زوجته بشكل مباشر.

**الزوج:** من فضلك ما تعرفيش فين القميص الأبيض اللي ها خرج بيه بعد الظهر؟

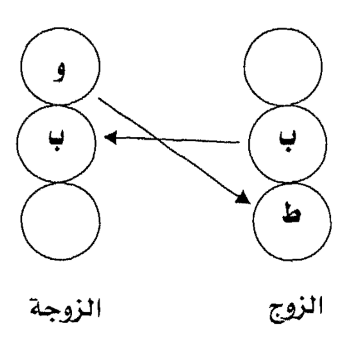
إذا حصل الزوج على إجابة من النوع الذي يتوقعه، بأن ردت الزوجة بأن القميص في درج معين أو بأنه سيجده حيث سبق أن وضعه آخر مرة أو بأن القميص لم يرد من عند المكوجي بعد، أو ما إلى ذلك من رد منطقي يعرض حقائق، فإن التبادل يكون من نوع التبادلات المكملة.

ولكن قد يحدث أن تكون الزوجة قد مرت بيوم عصيب جمعت

فيه الكثير من المشاعر السلبية وحوَّشتها حتى المساء، ويؤدي بها هذا إلى الانفجار فجأة في زوجها برد من نوع:

**الزوجة:** أنت فاكر عقلي دفتر. دوَّر على القميص بنفسك ولاً انت عايز الناس تخدمك وأنت قاعد.

النتيجة هي تبادل متقاطع. المثير كان من ذات البالغ وموجهًا إلى ذات البالغ، ولكن الزوجة أدارت الاستجابة من ذات الوالدية الانتقادية عندها، ووجهت ردها إلى ذات الطفولة عند زوجها، ويعلم الله كيف ستكون بقية الحوار. على أي حال يمكننا تصوير مثل هذا التبادل المتقاطع على النحو التالي (لاحظ تقاطع الأسهم).



## مزيد من الدوائر

**واليـك -عزيزنـا القـارئ- سلسـلة مـن أنـواع التبـادلات المتقـاطعـة الـتي تحـدث بـين البشـر، والـتي عـادة مـا تـؤدي إلى المشكلات في الاتصال:**

**مرءوس:** لقد كنت في إجازة في الأسبوع الماضي ولم أحصل على نسخة من سياسة المستخدمين الجديدة. فهل أجد عندك نسخة؟

**الرئيس:** انت فاكرني مطبعة؟! روح هات لك نسخة من إدارة المستخدمين بنفسك.

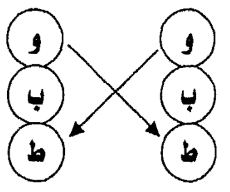
**موظف:** أنا ما صدقت لقيتك لأني محتاجك خالص تحل لي الورطة اللي أنا واقع فيها ومافيش حد حاينقذني غيرك.

**زميله:** أنا؟! ده أنا اللي غرقان في المشاكل وكنت بادور عليك علشان ماحدش حاينقذني منها غيرك.

**الزوجة:** أنا لازم أخلّص التقرير اللي طالبه رئيسي في

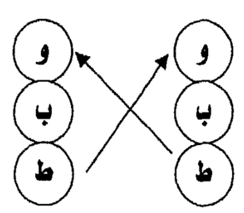
العمل قبل ما أنام الليلة.

**الزوج:** انتي ليه دايمًا تسيبي كل حاجة لغاية آخر دقيقة وبعدين عايزة تعمليها.




**موظف:** انت دايمًا تيجي الشغل متأخر، عمرك ما حتنظم وقتك أبدًا.

**زميله:** انت فاكر نفسك ريس هنا. الريس قاعد جوه مالكش دعوه خليك في حالك.




**الابن:** أرجوكي يا ماما ساعديني في حل مسألة الحساب دي أحسن أنا حاسس أني غرقان.

**الأم:** والنبي يا ابني ما حد غرقان غيري، سيبني أنام أحسن أنا على أخري النهاردة.

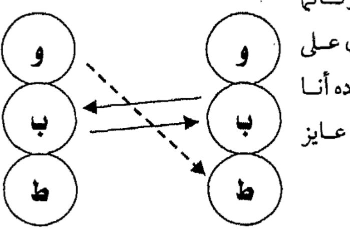
واضح -عزيزنا القارئ- أن كل أنواع التبادلات السابقة تنطوي على تقاطع في خطوط الاتصال، فالمثير لم يحصل على الاستجابة المتوقعة، وتشعر وأنت تخاطب شخصًا ويرد عليك باستجابة غير متوقعة أنه يكلمك من مكان آخر، وهذا بالفعل ما يحدث، فأنت تخاطب دائرة معينة عنده فيرد عليك من دائرة أخرى، وإذا لم تكن مدركًا لما يحدث فقد ينهار الاتصال بينكما وتشعر بعدم الارتياح.. أرجو ألا يحدث هذا معك.

## احترس

النوع الثالث من أنواع التبادلات التي تتم بين البشر في اتصالاتهم هو النوع المركب الذي ينطوي على وسائل خفية Ulterior Transaction بجوار الرسائل المباشرة. وهو مركب من حيث إنه يحمل أكثر من رسالة في نفس الوقت. أحداها مباشرة، والأخرى خفية. وعادة ما تحمل معنًى مختلفًا عن الرسالة الظاهرة. دعنا نستعرض بعض الأمثلة.

**موظف:** انت زعلان مني علشان كسرت لك الساعة بتاعتك؟

زميلة (وجهه مليء بالغضب ويضغط على أسنانه): لا مش زعلان منك. بينما يبدو على واقع هذه المحادثة بين الاثنين أنها رسالة ذات بالغ إلى ذات بالغ، وكذلك الرد من ذات بالغ إلى ذات بالغ، غير أن الطريقة التي صاحبت الرد (تعبيرات وجه ونبرة الصوت التي تخرج من بين الأسنان الملتصقة تقريبًا) تشير إلى رسالة أخرى صادرة من الزميل تحمل نوعًا من الغيظ الذي يريد أن يعبر عن نفسه. وعلى ذلك فالرسالة الظاهرة هنا ستظهر في الخطوط المتصلة في الشكل ولكن الرسالة الخفية تظهر في شكل خط متقطع صادر من ذات والدية وموجه إلى ذات طفولة (وكأنما لسان حاله يريد أن يقول على عكس الرسالة الظاهرة، ده أنا مش زعلان وبس، ده أنا عايز أكسر دماغك).



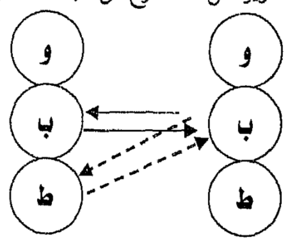
قد يستعمل البائع في أحد المحلات التجارية نوع التبديلات الخفية لكي يستدرج المشتري أو على وجه الدقة لكي يستدرج ذات الطفولة عند المشتري، مثال ذلك:

**البائع:** هذا الصنف جيد. صحيح أنا عندي صنف أحسن منه لكن يمكن يكون غالي عليك ثمنه.

**المشتري:** أحب أشوف الصنف الغالي. أنا يهمني الجودة.

هذه الرسالة من البائع تحمل في الواقع رسالتين إحداهما ظاهرة، تبدو كأنها موجهة من ذات بالغ إلى ذات بالغ. ولكن الرسالة الثانية خفية وهي تحمل تحديًا ضمنيًّا لذات الطفولة عند المشتري، وكأن لسان حال البائع يقول لطفولة المشتري: «لما اشوف حاتقدر على دي بقى ولّا لأْ». ويبدو أن البائع قد نجح في شنكلة ذات الطفولة عند المشتري حيث قبلت التحدي وطلبت الصنف الغالي، وكأن لسان حالها يقول: «إنت فاكرني ما أقدرش، لا ده أنا أقدر ونص».

ويمكن تصوير مثل هذا النوع من التبادلات على النحو التالي:



## لا تفتح فمك من فضلك

والآن -عزيزنا القارئ- ما الذي نخرج به من استعراضنا للأنواع الثلاثة الرئيسية للاتصالات البشرية؟ دعنا نخاطب ذات البالغ عندك لنضع أمامك عددًا من الدروس المستفادة.

١- لاشك أنك تؤيدنا أن الاتصالات المكملة تؤدي إلى ترك قناة الاتصال مفتوحة بينك وبين الطرف الآخر وتقلل من المشاعر السلبية.. تجعلكما معًا تشعران بالارتياح أنكما قادران على تحقيق النجاح والوصول إلى نتيجة إيجابية من خلال الحوار الدائر بينكما.. ولعل هذا هو هدفكما معًا أو على الأقل دعنا نقل إن هذا قد أصبح الآن أحد أهدافك بعد أن قطعت هذا الشوط في قراءة هذا الكتاب.

إذن دعنا نتمنى لك ولأنفسنا أن تكون اتصالاتنا مع كل الناس من نوع الاتصالات المكملة.. لأننا (أنت ونحن) لا نريد أن نزعج الناس لأننا- ودعنا ندعي ذلك- ليس لدينا أي نيات سيئة أو أي نيات عدوانية.. أنت ونحن نحب كل الناس ونتمنى أن يكونوا بخير ونتمنى لأنفسنا أيضًا الخير.. أي أن الافتراض السيكلوجي الأساسي الذي يسيطر علينا معًا هو أننا نرى أن الناس بخير وأننا نحن أيضًا بخير وعلى هذا نريد أن تكون قنوات الاتصال بيننا وبينهم مفتوحة دائمًا ويجري فيها الخير.. بمعنى أن تكون مثمرة لنا جميعًا.

٢- دعنا ندع للمرة الثانية أنك -أنت ونحن- نملك قدرًا

معقولاً من الذكاء بالإضافة إلى أننا حسنو النية ونريد الخير لأنفسنا ولكل الناس.. هذا القدر المعقول من الذكاء سيجعلنا نرى أنه من الأفضل أن نبدأ الاتصال بالذات النشطة عند الطرف الآخر.. لا بد أن نتوقع حالة الذات النشطة عنده وذلك بملاحظة سلوكه وتعبيراته وتصور الموقف الموجود فيه وحالته الذهنية..

أريد أيضًا أن نستغل معرفتنا السابقة به ومعلوماتنا عن شخصيته.. ونوعية الشخصية تحدد إلى حد كبير حالة الذات النشطة دائمًا عنده.. وربما تحدد طبيعة مركزه نوعية الذات التي تكون نشطة لديه في معظم الأحوال.

ولاشك أيضًا أن مستوى ذكائه وثقافته وطبيعته الوجدانية والمزاجية تساعدنا على تحديد هذه الذات النشطة عنده..

وأخيرًا طبيعة الموقف الذي سنتعامل معه فيه. وكذلك حالته النفسية في هذه اللحظة.. هل هو غاضب أم هادئ.. هل هو سعيد أم تعيس.. لاشك أن في لحظات الغضب والانفعال فإن ذات الوالدية تنشط وأيضًا في لحظات التعاسة يكون هناك إحساس بالإحباط وذلك يجعل ذات الطفولة في أوج نشاطها.

لا تفتح فمك من فضلك من قبل أن تتعرف على الذات النشطة لدى الطرف الآخر.. بمجرد أن تفتح فمك فمعنى هذا أنك وجهت رسالة وستمضي هذه الرسالة في طريقها إلى إحدى الذوات الثلاث.. وستنتظر بالقطع استجابة لكلامك حتى تكمل أنت حديثك كما

خططته لتحصل على نتيجة إيجابية.

قد تفاجأ بأن رسالته خرجت من ذات لم تتوقعها عنده لتذهب إلى ذات غير ملائمة للموقف عندك.. لعلك أردت أن تتحدث إلى ذات البالغ عنده من ذات البالغ عندك.. فإذا باستجابته تخرج من ذات الوالد عنده إلى ذات الطفل عندك.. هنا نقول لك لقد فسد كل شيء.. أي تقطعت الاتصالات..

في هذا الموقف بالذات كنت تستطيع أن تحصل على نتيجة أفضل لو صدرت رسالتك من ذات الطفل إلى ذات الوالد عنده حيث إن ذات الوالد هي النشطة لديه.

أنت هنا المؤلف والمخرج معًا، أي لن تفاجأ بصدور رسالته من ذات الوالدية وستتلقفها ذات الطفل عندك دون اندهاش أو انزعاج.. ويمكن بذلك أن يسير الحوار تحت سيطرتك حتى تنقله برفق إلى الذات التي تستطيع أن تحقق بها أفضل النتائج..

٣- أنت -عزيزنا القارئ- وبكامل إرادتك وتحت سيطرة البالغ عندك دائمًا تستطيع أن تلجأ إلى الاتصالات المتقاطعة وذلك إذا كان الهدف هو نقل الفرد من ذات نشطة إلى ذات مطلوب التعامل معها للوصول إلى هدف مشترك من خلال تبادلات مكملة بعد ذلك.. أنت أيضًا تخرج النص.. أنت الذي تدير الدفة بذكاء وبنيَّة طيبة.

٤- هناك اتفاق أساسي بيننا وبينك وهو أنه ما دمت تسير في الخط الإيجابي وأنت الذي تدرك أبعاد الموقف وتريد أن

تحقق نتيجة إيجابية فإن الذات التي تستعين بها هي ذات البالغ.. فهي التي تدرك الموقف وتقدر الاحتمالات.. هي التي تحدد لك الذات النشطة لدى الطرف الآخر.. هي التي تحدد لك الذات التي تنطلق أنت منها ثم هي التي تحدد لك الذات التي تستجيب بها..

لا تنس أن مفتاح نجاح علاقاتنا بالناس يستقر في أيدينا وعلى وجه الدقة بخزانة ذات البالغ داخلنا. وذات البالغ هي جناب المدير الذي يتخذ القرارات ويحدد النقطة التي تنطلق منها.. ونحن نستطيع -إذا أردنا- أن نقرر من ذات البالغ داخلنا كيف تطلق، وبالتدريب نقدر على الانتقال بيسر بين حالات الذات الثلاث. ونستطيع أن نقدم لك بعض الأمثلة على ذلك.

دعنا نخاطب ذات الطفولة عندك -عزيزنا القارئ- من ذات الوالدية عندنا لنقول لك:

«خد بالك وانت بتتكلم مع الناس. حاول تفهمهم وإلا دخلت في مشاكل مالهاش آخر. فاهم» .

يمكننا أيضًا مخاطبة ذات الوالدية عندك -عزيزنا القارئ- من ذات الوالدية عندنا لنقول لك:

«يمكن مشكلة الاتصالات ما تظهرش مع الناس اللي زينا لأننا أتربِّينا على احترام الناس وتقدير مشاعرهم.. المشكلة دي ممكن تظهر بين شباب اليومين دول واللي مطولين شعورهم. ايه.. كانت أيام ما تتعوضش!»."

ونستطيع أيضًا أن نتكلم معك -عزيزنا القارئ- ونوجه كلامنا إلى ذات الطفولة عندك من ذات الطفولة عندنا لنقول لك:

«يا عم بلا مكملة بلا متقاطعة، خلينا نفكر في حاجة تضحك شوية».

***

## تلك اللمسات السحرية وما تفعله بنا

منذ اللحظات الأولى بعد الولادة مباشرة تظهر حاجة الصغير الشديدة إلى الرعاية واعتراف الآخرين به. إذا أخذت في الحسبان - عزيزنا القارئ- أن حياته داخل الرحم قد وفرت له التصاقًا مباشرًا طلية أربع وعشرين ساعة مع الأم تزوده بالدعم السيكلوجي والحماية الجسدية ربما أدركت كيف أنه عند خروجه من جنة الحماية هذه سوف يعاني من الشعور بالضياع. لهذا نجده سعيدًا غاية السعادة بعد ولادته عند استمرار الأم في حضنه ولمسه والتصاقه بجسدها ونجده يحاول تعويض كل ما يمكن تعويضه من هذا الالتصاق الجسدي والدعم النفسي الذي كان يستمتع به طوال تسعة أشهر.

قد تتعجب الأم التي تضع مولودها الأول من سلوك الرضيع الذي وفرت له كل ما يسبب راحته (أرضعته وأبدلت غياره ووفرت له الدفء وما زالت تضمه إلى صدرها) ومع ذلك يظل يبكي ربما تعجز عن تفسير ذلك فتتركه في الفراش قائلة: «ده بيتدلع- عايزني أفضل معاه وخلاص- عايزني حارس له».

يكفي لهذه الأم أن تسأل نفسها: كم عدد الساعات التي يبقى فيها الطفل بعيدًا عن الالتصاق الجسدي بأمه مقارنة بعدد الساعات التي كان يشعر فيها بالحماية طيلة فترة الحمل قد تكتشف الأم أن فترة الحماية هذه قد انخفضت إلى مقدار ثلثي ما كان يحصل عليه. وبالتالي لماذا لا نتوقع منه أن يشكو؟!

فكر -عزيزنا القارئ- في شعورك لو أنك حرمت من ثلثي

ما تحصل عليه عادة من اعتراف بك من الآخرين. حتى هذا الاعتراف البسيط بأنك موجود. يكفي أن تعاني من وجود صديق لك لا يلقي عليك تحية الصباح. هذا التجاهل يؤذينا لا شك لأنه لا يعطينا اعترافًا بالوجود.

ومنذ الأسابيع الأولى في الحياة يسعد الطفل بالنظر إليه وبالوجوه المبتسمة التي تتحدث إليه برغم عدم قدرته على إدراك معاني الكلمات. يكفيه أن هناك من يعترف به. والأمهات يعرفن هذا جيدًا ويتحدثن مع أطفالهن ويعرفن أن الأطفال تسعد بهذا الحديث. يعرفن أكثر أن الأطفال تحب الالتصاق الجسدي والربت. مجرد اللمس الحنون على جسم الطفل يوفر له سعادة نفسية لا تقدر عليها ماديات العصر من أجهزة تكييف أو غيرها.

هذه اللمسات البسيطة ليست إلا اعترافًا من الآخرين بالطفل لأنه موجود. وتعني بالنسبة له أنه مرغوب في وجوده وأن العالم يرحب به. وكلنا صغارًا كنا أم كبارًا في حاجة إلى هذا الاعتراف. نسعد جدًّا إذا اعترف بنا الآخرون ويتغير كياننا ونفقد الانتماء إذا أهملنا. وهذا أمر طبيعي. فكلنا كنا صغارًا، وكلنا مررنا بتجربة الالتصاق الأولى وخرجنا إلى ضياع وفي حاجة إلى الحماية والاعتراف.

هل لاحظت، أن هناك بعض الأشخاص يشعرون بالراحة والاغتباط لوجودك معهم؟ مثل هؤلاء الأشخاص يعطونك تأكيدًا إيجابيًّا لذاتك وتشعر معهم- من خلال الرسائل التي يصدرونها إليك سواء كانت لفظية أو غير لفظية- أنك بخير وأنهم بخير أيضًا. الإشعاعات التي تصدر عنهم مريحة وحية مثل هؤلاء الأشخاص

يعطونك اعترافًا إيجابيًّا وتشعر بأهميتك وأنت معهم. كأنهم يشكرون الأقدار أن وُضعْتُ بينهم.

وفي الجانب المقابل لذلك قد تكون هناك فئة من البشر تجد نفسك غير سعيد بالتواجد وسطهم. فالمشاعر التي يعبرون عنها لا تريحك وما يصدرونه من رسائل سواء كانت لفظية أو غير لفظية لا تشعرك بالأهمية بل على العكس قد تنتهي بك إلى الشعور بأنه لا فائدة في الحياة وبأنك لست بخير. الإشعاعات التي تصدر عنهم تجعل الغير يشعر بعدم الراحة وعادة ما تكون البرودة هي مناخ جلستهم. ومثل هؤلاء الأشخاص يمارسون فن الاعتراف السلبي للآخرين باقتدار.

لماذا -عزيزنا القارئ- تجد نفسك ميَّالاً للتواجد بين أفراد الفريق الأول الذي يعطي لك اعترافًا إيجابيًّا على حين تجد نفسك ميَّالاً إلى الهروب من أعضاء الفريق الثاني الذي يعطيك اعترافًا سلبيًّا؟ وهل أنت في هذه السن في حاجة إلى الاعتراف؟ وفي أي الصور تفضل أن يكون مثل هذا الاعتراف؟

دعنا نبدأ من نقطة انطلاق أساسية بأننا جميعًا في حاجة إلى الاعتراف. نحن في حاجة إلى الاعتراف بنا بأي صورة من الصور حتى ولو أدى بنا الحال إلى أن نطلب الاعتراف السلبي إذا عجزنا عن أن نحصل على الاعتراف الإيجابي.

أذكر قصة رواها لنا صديق دفع مبلغًا محترمًا من المال في شراء نموذج لقطار يعمل بالبطاريات لابنه الذي يبلغ من العمر خمس سنوات. يقول الصديق إنه شعر بأن ابنه سوف يكون سعيدًا بهذا

القطار الذي طالما تمنى أن يحصل عليه، ومن ثم فقد ادخر له ثمن القطار على مدى ستة أشهر كاملة. وفي يوم أحضر القطار ودخل المنزل وسلمه للصغير وكانت فرحته غامرة بحصوله على ما تمناه. بعد أقل من نصف ساعة كان القطار جثة هامدة في يد الصغير. لم يكتشف صديقنا أنه وقع في خطأ جسيم بأن اعتقد أن مهمته هي مجرد تسليم القطار للصغير وتركه بعد ذلك، بل إنه طلب من ابنه ألا يزعجه. اعتقد صديقنا أنه قد أدى دوره. ولكن ماذا عن الصغير الذي يريد أن يحصل على اعتراف من والده بأنه قادر على تشغيل القطار؟ حينما فشل الطفل في الحصول على الاعتراف الإيجابي بأنه «شاطر» أفسد القطار لكي يحصل بدلاً منه على اعتراف سلبي بأنه «مصيبة» على الأقل حصل على انتباه والده. الوسيلة ليست مهمة وإنما المهم هو الهدف. أي الحصول على الاعتراف. وقد حصل عليه بالفعل في شكل «علقة» محترمة أيضًا ونام الصغير «يبرطم» بكلمات لم يفهمها والده.

كلنا نرغب في أن يعترف بنا ونسعى إلى الحصول على هذا الاعتراف ونفضل في الأساس أن يكون هذا الاعتراف إيجابيًّا. وتشير الدراسات المهتمة بدوافع البشر إلى أنه إذا أشبع الفرد منا حاجاته الفسيولوجية الأساسية، مثل الطعام والماء والملبس والمأوى والهواء والنوم، وشعر بالأمان ضد الأخطار التي يمكن أن يتعرض لها فإنه سيطلب بعد ذلك الاعتراف من الآخرين، سيسعى إلى إشباع رغبته في الانتماء للآخرين وقبول الآخرين له والصداقة والمودة في نفس الوقت الذي يرغب فيه أيضًا أن يعطي هو نفسه الصداقة والمودة للآخرين، وباختصار فالفرد منا يريد أن يشعر بأنه مطلوب وأن الآخرين يحتاجون إليه.

وقد أثبتت البحوث الطبية أن الطفل قد يموت بالفعل إذا لم يحتضن ويداعب وهو صغير فالطفل الصغير يسعد وينمو نفسيًّا بمداعبة الآخرين له، ويتلهف على ربت الآخرين «وطبطبتهم» له على الرأس والجسد. وينمو الطفل وتستمر حاجته إلى هذا الاعتراف ولكن ليس بالضرورة في صورة مداعبة جسدية بل قد تكون في شكل مداعبة عقلية أو نفسية. فالفرد الذي يُلْقِي تحية الصباح على زميله ويحصل على ردٍّ عليها إنما أعطى اعترافًا وأخذ اعترافًا والزوج الذي يطري زوجته بعبارة حسنة بخصوص الثوب الذي ترتديه ثم ترد عليه زوجته بعبارة مجاملة عن ذوقه إنما يداعب كل منهما الآخر مداعبة ذهنية تقابل تمامًا الربت على الرأس أو الكتف.

والأفراد بطبيعتهم يحتاجون إلى هذا النوع من تبادل المداعبة والاعتراف وإذا لم يحصلوا عليه فإنهم يعانون كثيرًا وربما يفسر هذا لماذا تعتبر عقوبة الحبس الانفرادي أقصى عقوبة يتلقاها السجين فهي تحرم الفرد من إشباع حاجته إلى الاعتراف. وليس هناك عقوبة أشد من هذا نفسيًّا على السجين. ولذا يقال: إن عدم حصول الفرد على اعتراف الآخرين قد يؤدي إلى ضمور في نخاعه الشوكي.

ويختلف الأفراد في نوع الاعتراف الذي يريدون أن يحصلوا عليه من الآخرين. فبينما يبحث شخص عن اعتراف الآخرين بتسريحة شعره أو بطريقة ملبسه قد يحتاج شخص آخر إلى اعتراف الآخرين بإنجازه الأكاديمي أو تفوقه في الألعاب الرياضية أو بمواهبه الفنية.

وبالمثل فإنه داخل الفرد الواحد تحتاج كل حالة من حالات الذات الثلاث لأنواع مختلفة من الاعتراف بها. وبالتالي فإن كلاً من

حالة ذات الطفولة وحالة ذات الوالدية وحالة ذات البالغ عند فرد معين سيكون لها احتياجاتها من اعتراف الآخرين.

ويرتبط عادةً نوع حاجات الاعتراف المطلوبة لذات الطفولة عند فرد معين بنفس الأشياء التي حصل عليها في طفولته. فالطفل الذي تم احتضانه ومداعبته كثيرًا وحصل على مديح واعتراف به في طفولته المبكرة سيستمر في توقع ذلك في حياته وسيعرف كيف يحصل عليه. وعلى النقيض من ذلك فالشخص الذي حصل على الكثير من الإهانات أو الضرب الجسدي في طفولته سيستمر في توقع مثل هذا الاعتراف السلبي، وسيعرف كيف يحصل عليه. كل هذا يفرض ثبات عامل أساسي وهو عدم إدراكه لمحتويات حالات الذات عنده.

ويمكن لكل فرد أن يدرك حاجات ذات الطفولة بتذكر طفولته وأفضل الأشياء التي كانت تقال له. كما يمكنه تذكر المداعبات غير اللفظية التي كانت تسعده وهو صغير مثل حك الظهر أو وضع الأصابع في الشعر وحك فروة الرأس قبل النوم مثلاً. أو بتذكر الأشياء التي كان يشعر نحوها بالسعادة مثل حفلات عيد الميلاد التي كانت تقام له أو تلقي هدية معينة. وحينما يكبر هذا الفرد فإنه يستمر عادةً في تمني الأشياء السعيدة التي حدثت له، وتلك التي كان قد تمنى أن تحدث له في طفولته.

ونوع حاجات الاعتراف التي يطلبها الفرد لذات الوالدية عنده ستكون مماثلة لأنواع حاجات الاعتراف التي كانت تحتاج إليها الشخصيات الوالدية له. فإذا كانت الشخصيات الوالدية له تحتاج إلى

رؤية الناس مؤدبين ومهذبين ومدركين للقيم والمثل العليا. فإن هذا الشخص سوف يتوقع أن يشكره الناس على أدبه وتهذيبه وتمسكه بالقيم والمثل العليا. وسوف يسعى في تصرفاته إلى الحصول على هذه المداعبات من الآخرين.

ويمكن للفرد أن يصبح مدركًا لحاجات الاعتراف لذات الوالدية عنده بتذكر طفولته والأشياء التي كان يفعلها وكانت ترضي الشخصيات الوالدية له مثل حصوله على درجات ممتازة في المدرسة أو اعتنائه بنظافة ملابسه أو حرصه على النوم مبكرًا. ونفس هذه الأشياء هي التي سترضي ذات الوالدية عنده. وبمعنى آخر فإن جزءًا منه سوف يحتاج إلى ما كانت تحتاج إليه الشخصيات الوالدية له.

أما حاجات ذات البالغ فإنها مختلفة بصورة أكبر من ذات الطفولة، وذات الوالدية. ويبدو أن الحاجة الأساسية لذات البالغ هي أن تمنح الفرصة لكي تعمل بشكل مسلسل في استقبال المعلومات وبرمجتها بموضوعية والتصرف على ضوئها حتى لا تصدأ تماما مثل الآلات الدقيقة التي تصاب بالصدأ إذا لم تعمل. وبالتالي فإن تشغيل ذات البالغ في حد ذاته نوع من الاعتراف بها وهي تطلبه وتسعى إليه.

ومع ذلك فإذا لم يتم الاعتراف بذات البالغ من الآخرين فإن ذات الطفولة عند نفس الشخص تصبح متمردة وقد تدفع ذات البالغ إلى أن تصيح بصوت مرتفع طالبة الاعتراف من الآخرين. وليسامحنا نساء العالم في هذا المثال الذي سنعرضه للتدليل على هذا.

الملاحظ أن حركة التحرر العالمي للمرأة لتطلب المزيد والمزيد من

الاعتراف بذات البالغ عندهن. والاعتراف بقدرتهن على التفكير الرشيد والموضوعي والمبتكر. وهذه الصيحة العالمية للتحرر من المرأة ليست إلا صيحة البالغ الذي دفعته ذات الطفولة المتحررة على الأوضاع القديمة التي كانت لا تعطي اعترافًا للمرأة إلا على سحرها الأنثوي، أو على قدراتها الراعية المعتنية الموجودة في ذات الوالدية.

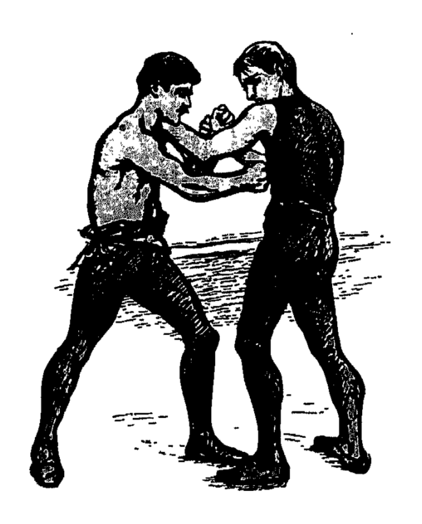
وحتى لا تغضب نساء العالم نقدم لهن مع خالص احترامنا مثالاً من عالم الرجال، فتاريخها لم يعترف بالرجال إلا وكان هذا الاعتراف موجهًا إلى ذات الوالدية أو ذات البالغ عندهم. فالرجل يعترف به تاريخيًا كأب أدى دوره أو قائد حقق نتائج أو مفكر أو متخذ لقرارات من ذات البالغ. ولكن ذات الطفولة عند الرجال حرمت كثيرًا من أنواع الاعتراف التي تطلبها. فالطفل الصغير يقال له مثلا: «لا تبك.. هُوَّ انت بنت؟!». ومن ثم لا تستغرب كثيرًا -عزيزنا القارئ- الألوان الزاهية التي يرتديها الرجال هذه الأيام ومن طول شعورهم فكل هذا تعبير عن حاجاتهم الشديدة إلى الاعتراف بذات الطفولة عندهم. ويكفي أن تقول لصديق «القميص اللي انت لابسه ده شيك قوي ولونه هايل». لكي ترى ذات الطفولة قد هللت فرحًا على وجهه.

***

# 3

# القسم الثالث

## المباريـــات






وصلنا الآن إلى بيت القصيد، أو مربط الفرس، كما يقولون.. وصلنا إلى الهدف الحقيقي من حوارنا معك على صفحات هذا الكتاب وهو: كيف نقلل من معاناتك وأنت تتعامل مع نوعية معينة من البشر. أو دعنا نقل- بأسلوب إيجابي- كيف نجعلك سعيدًا في تعاملك مع الناس وتجني فوائد نفسيه ومادية.

بداية، دعنا نقرر أمامك أنك لن تسلم في تعاملك مع البشر من بعض النوعيات التي ستكون أهدافها وافتراضاتها في الحياة غير صحية، وهذه النوعيات سوف تحاول أن تجعلك غير ناجح وغير سعيد بدرجات متفاوته. سوف تقابل نوعيات من البشر التي تحاورك وتلاعبك أو بمعنى آخر تلعب بك. وهؤلاء هم من أسميناهم لاعبي المباريات السيكلوجية.

ومع الصفحات التالية سنحاول الاقتراب من هذه النوعيات من البشر لنتعرف على اقتراضاتهم في الحياة والتي ينطلقون منها في لعب المباريات السيكلوجية المدمرة. كذلك نريد التعرف على أنواع المباريات التي يلعبها كل منهم حتى نعرف إستراتيجياتهم وتكتيكاتهم. وإذا ما استطعنا أن نكشف نقاط ضعفهم سَهُل علينا محاصرتهم ووضع حدودٍ لما يكبدوننا إياه من خسائر. وفي فن العلاقات الإنسانية التقليل من هذه الخسائر هو الربح النفسي الذي نجنيه.

## افتراضات البشر

يمر الإنسان بأحوال انفعالية ومزاجية مختلفة ومتباينة وأيضًا متناقضة. وذلك باختلاف وتباين وتناقض الظروف والمواقف التي يمر بها. وبالتالي فمن الطبيعي أن تتأرجح حالته النفسية تبعًا لهذه الظروف وتلك المواقف.. ولكنه ليس تأرجح الريشة في الهواء تتجاذبها الرياح يمينًا وشمالاً ولا حول له ولا قوة.. ولكنه تأرجح محدود الدرجة والوقت ومتمش مع الموقف كنوع من رد الفعل التلقائي اللا إرادي.. وعادةً ما يكون ذلك بعيدًا عن العقل-أي أنها استجابات انفعالية- فالوجدان سريع التأثر وبشكل حاد وتلقائي.. هكذا كل الناس ولكن أبدًا لا يتغير الإنسان.. لا تتغير مبادئه وآراؤه وخاصة الإنسان السوي نفسيًّا الناضج وجدانيًّا وفكريًّا..

لكل منا شخصيته الثابتة كثبات الجبال في أماكنها لا تغير منها أعتى العواصف والرياح.. فقط لا تستطيع إلا أن تثير حولها الزوابع الترابية.. وما أن تهدأ العاصفة حتى يعود كل شيء إلى ما كان عليه.. هكذا الإنسان وهكذا شخصيته.. انفعالاته وقتية مثل الزوابع الترابية.. بزوال المؤثر أو بفعل الوقت يعود إلى سابق شخصيته..

وأنت في حالة اكتئاب لأي سبب من الأسباب تقول:

- يا أخي ماعدش فيه فائدة.. الواحد كل ما يعمل حاجة تطلع مش صح.. يظهر اني ماعدتش أنفع في حاجة.. يظهر راحت عليَّ.. في الشغل مش عاجبهم حاجة مني.. والبيت كمان مش عاجبهم.. الواحد مش عارف يعمل إيه..؟؟ لو الواحد يموت أحسن.. يريح

نفسه.. ويريح الناس منه.. الناس ذنبها إيه.. أنا شايف إنهم صح وأنا غلط.. أنا شايف إنهم بخير.. وأنا مش بخير.

بعد ساعات أو بعد يومين على الأكثر نراك في صورة مختلفة وقد نسيت كل ما قلته. وتقول أنت بنفسك:

- يـا أخـي الواحـد لمـا يبقـى متضـايق يـبص في المراية فيلاقيهـا مقلوبة.. بيشوف نفسه فيها مشوه..

وقد يتفاقم اكتئابك في وقت آخر فترى نفسك في أسوأ أحوالها.. وترى الآخرين هكذا أيضًا.. ترى نفسك مصدرًا للفشل وتراهم أيضًا مسئولين وبالدرجة الأولى عن فشل كل شيء.. وترفع مؤقتًا شعار: «أنا لست بخير.. وأنت لست بخير.. أي أن الكل باطل».

وتـزول هـذه المشـاعر السـلبية في سـاعات أو في أيـام وتعـود إلى طبيعتك المرحة المتفائلة الواثقة بنفسها وبالآخرين وتقول:

- الواحد يا أخي لما يبقـى متضـايق كأنـه لابـس نضـارة سـوداء يشوف بيها نفسه سيئ ويشوف الآخرين سيئين أيضًا..

وفي أحيان نادرة جدًّا نراك تقول:

- يا أخي ما عـدش حـد بيفهم حاجـة.. ماحـدش عـايز يعمـل حاجة.. الناس يظهر أصبحت كلها سيئة.. بحاول قدر جهدي ولكن مش عارف أعمل حاجة في الجو ده.. الواحد أحسن يهاجر لبلد تانية يلاقي ناس تفهمه فيها..

هذا يعني أنك تحاول أن تقول: أنا بخير والآخرون ليسوا بخير.

ولكنه إحساس مؤقت سرعان مـا يـزول.. إحسـاس كـان سـببه

أنك واجهت إحباطًا أو مشكلة في تعاملك مع الآخرين.. أو أنك تلقيت أكثر من ضربة في وقت واحد أو في ظروف متلاحقة أفقدتك الثقة بالناس.. ولكن طبيعتك ليست هكذا.. هذا ليس افتراضك عن الناس؛ ولهذا تعود إلى طبيعتك الأصلية سريعًا، تعود إلى حالة الرضا عن النفس والرضا عن الآخرين، تعود إلى الإحساس الثابت لديك والذي يكون السمة الرئيسية في شخصيتك وهو أنك بخير وأن كل الناس بخير..

كلنا نمر بهذه الأحوال، أو قل هذه القلاقل النفسية المؤقتة.. وهي تسمى بالاستجابات التفاعلية.. أي ردود أفعال نفسية لمواقف عبرت الطريق بحياتنا فاستجبنا لها بشكل انفعالي.. أصابتنا بحالة من القلق والضجر والاكتئاب.. إنها لا تأخذ كثيرًا من عمرنا.. ولا تحتاج إلى الأطباء والعقاقير.. إنها تزول بزوال المؤثر وبمرور الوقت، وعند أول تجربة إيجابية يعود كل شيء إلى ما كان عليه فهذه هي الشخصية الإنسانية في أحوالها الطبيعية، وحين تكون خالية من الاضطرابات النفسية..

ودعنا الآن نحدثك عن تعريف الشخصية، قبل أن نمضي في رحلتنا حتى تكون لنا لغتنا المشتركة ونحن نتحادث معًا.. هكذا اتفقنا منذ أول صفحة في هذا الكتاب.. أن نتكلم بوضوح وبساطة ودون استعراضات لفظية..

شخصيتك هي ملامحك النفسية.. أنت لك ملامح نفسية وملامح جسدية .. ملامحك الجسدية تتمثل في شكل وجهك وشعرك وطولك وحجمك.. وهكذا يتعرف الناس عليك من خلال شكلك.. والله القادر

خلق بلايين البشر.. ولكن لكل إنسان شكل خاص يتميز به عن بلايين البشر.. حتى التوائم المتشابهة التي جاءت من بويضة واحدة.. يظل بينهما فروق شكلية نستطيع أن نميزهما بها.

وكذلك لكل إنسان ملامحه النفسية.. أي شخصيته التي تميزه عن الآخرين..

هذه الشخصية معناها آراؤك وأفكارك وانفعالاتك وإدراكك وفلسفتك واهتماماتك وانطباعاتك وهواياتك وطموحك وعاداتك.. ومن خلال شخصيتك تتكون رؤيتك عن نفسك ورؤيتك عن الآخرين ومن خلال شخصيتك تتفاعل مع الآخرين..

فالشخصية تتلخص في أنها موقف.. والموقف هو علاقة تبادلية.. علاقة مع الآخرين.. ولهذا لا نستطيع أن نحكم على شخصيتك إلا من خلال علاقة موقف ليس من خلال علاقة واحدة أو موقف واحد.. وإنما علاقاتك الثابتة المستمرة ومواقفك الدائمة مع الناس.. وهناك تشابه وتطابق في كل علاقاتك ومواقفك وذلك باستثناء الزوابع الترابية التي حدثناك عنها.. أي المواقف التي تبدو فيها مختلفًا. ولكنه اختلاف وقتي.. مؤقت.. بعدها تعود إلى قواعدك الثابتة، إلى مواقفك الدائم؛ ولهذا فنحن لا نستطيع أن نحكم على الشخصية بمعزل عن الناس -أي بمعزل عن موقف أو علاقة- فهذه الملامح النفسية لا تظهر أو لا يكون لها وجود إلا من خلال المواقف والعلاقات.. والذي نخضعه للتحليل هو العلاقة.. ومن خلال ذلك نستطيع أن نتعرف على شخصيتك.

ولا شك أن جانبًا من شخصيتك وراثي.. أي أنك ورثته من

خلال الكروموزومات التي وصلت إليك من خلال الحيوان المنوي والبويضة. والجانب الآخر من الشخصية اكتسبته.. اكتسبته من خلال شبكة العلاقات الاجتماعية التي بدأتها منذ أول لحظة بعد ولادتك، من خلال هذه الشبكة أدركت نفسك وأدركت الآخرين.. فأنت أصبحت طرفًا في هذه الشبكة.. لابد أن تعطي وأن تأخذ.. ولكي تعطي وتأخذ لابد أن تكون أنت نفسك «شيئًا».. شيئًا نفسيًّا.. تمامًا كما أنك شيء مادي..

ولكي تكون شيئًا نفسيًا أي كائنًا نفسيًّا. لابد أن تشعر بذاتك.. وأن يكون لهذه الذات معنى.. أو أن يكون لك موقف.. ثم يجب أن تستشعر الآخرين.. أي أن تدرك ذواتهم.. أي أن تدرك مواقفهم.. من خلال هذه الرؤية لنفسك وللآخرين يتحدد دورك معهم.. يتحدد إسهامك في شبكة العلاقات الاجتماعية..

هذه الرؤية للنفس وللآخرين أطلق عليها توماس هارس[1] الافتراض السيكولوجي أي أنك تتبنى افتراضًا معينًا عن نفسك وعن الآخرين..

لا يكفي أن تتبنى افتراضًا عن نفسك فقط.. ولا يكفي أن تتبنى افتراضًا عن الآخرين فقط.. افتراضك عن نفسك يحدد لك من أنت.. كيف تشعر بنفسك أو كيف ترى نفسك داخليًّا.. وهذا يحدد دورك، ولكن أي دور؟.. ودورك مع من؟.. إنه مع الآخرين.. وهذا معناه أنك بالضرورة تتبني افتراضًا سيكلوجيًّا عن الآخرين -أي أن ترى من

(1) Thomas A. Harris, I'M OK- YOU'RE OK A Practical Guide to Transactional Analysis, New York, Harper & Row, 1969.

هـم- فهكـذا تكتمـل شـبكة العلاقـات الاجتماعيـة التـي أنـت أحـد أفرادها.. هكذا تكتمل المسرحية ويرتفع الستار.. ليس من المعقول.. أن تشترك في مسرحية لا تعرف أفرادها، ولا هـم يعرفونك.. إنك لا تنطق بينهم ولن ينطقوا معك.. أي ستنتهي المسرحية بمجرد أن يرتفع الستار..

لعلنا الآن نستطيع أن نستعمل بحرية مفهوم الافتراضات السيكلوجية عن الذات وعن الآخرين..

**عزيزنا القارئ..**

إذا أهمل الطفل جسديًّا في السنوات الأولى من عمره.. بحيث عانى من مرض أو سوء تغذية أو تلقى تعذيبًا أو تعرض لانتقادات متكررة، ولم تتح له الفرصة لكي يثبت ذاته، فإنه يكوِّن افتراضًا سيكلوجيًّا عن ذاته بأنه ليس بخير. وبمعنى آخر فإنه سوف يتخذ عددًا من القرارات عن نفسه، مثل: «لا يرجى مني فائدة» أو «لا أستحق العيش» أو «أجعل من حولي غير سعداء».. وهذه القرارات المبكرة سوف تعطيه شعورًا عامًّا بأنه ليس على ما يرام.. ومن ثم يتبنى افتراضًا سيكلوجيًّا عن ذاته.. يمكن تلخيص محتواه في: «أنا لست بخير»..

على النقيض من ذلك، فأن الطفل الذي ينعم بالدفء والرعاية والحنان وحسن التغذية والحماية ويعامل باحترام ويقبل من الغير باعتباره على ما يرام ينمو لديه الشعور بالثقة بالنفس. وإذا افترض كل ذلك بقدر معقول من الحدود التي توضع على سلوكه مع تشجيعه على الانتقال من مرحلة الاعتماد على الغير في الطفولة المبكرة إلى مرحلة

الاستغلال فإنه في الغالب سوف يحترم نفسه ويتخذ عددًا من القرارات عن نفسه مثل: «بمقدوري أن أنجز» أو «بمقدوري أن أصبح شخصًا مفيدًا» أو «يحق لي الحياة».. وهذه القرارات المبكرة سوف تعطيه شعورًا عامًا بأنه على ما يرام؛ ومن ثم يتبنى افتراضًا سيكلوجيًّا عن ذاته يكون محتواه: «أنا بخير»..

من ناحية ثالثة نجد أن بعض الأطفال تستقر لديهم من الصغر مشاعر إيجابية بأنهم بخير بالنسبة لجوانب معينة من ذاتهم على حين يحتفظون بمشاعر سلبية بأنهم ليسوا بخير بالنسبة لجوانب أخرى.. وعلى سبيل المثال فقد يشعر الطفل أنه بخير فيما يتعلق بقواه العقلية على حين يشعر أنه ليس بخير فيما يخص قواه الذهنية.. وعلى هذا فإن مشاعر مثل هؤلاء الأطفال وبالتالي افتراضهم السيكلوجي سيختلف بحسب الموقف الذي يكونون فيه، أي:

«أنا لست بخير بالنسبة لـ......».

«أنا بخير بالنسبة لـ......».

في الجانب المقابل لذلك فإنه إذا استقبل الطفل انطباعات عن الغير بأنهم فاترو العواطف مبتعدون أو أنهم قاسون في معاملتهم أو غاضبون دائمًا وشرسون، وغليظو القلوب، فإنه سوف يتخذ عددًا من القرارات بشأن الغير مثل: «الناس لا يمكن الوثوق بهم».. أو «الناس يظلمون» أو «الناس لا يحبون مصلحتي» أو «الناس تضمر لي الشر».. أو «الناس تحسدني» وكنتيجة لهذه القرارات فإن مثل هذا الطفل يتخذ افتراضًا سيكلوجيًّا عن الغير بأنه ليس بخير. ويكون قراره في هذه الحالة:

«أنت لست بخير».

على العكس من ذلك، فإن الطفل الذي يستقبل انطباعًا عن الشخصيات الوالدية له والتي تجمع بين قوة الشخصية والمعرفة والدِّرَاية بالأمور إلى جانب الحب والاحترام له، قد يتخذ عددًا من القرارات بشأن الغير مثل: «الناس تتصف بالعدالة والإنصاف» أو «الناس تريد مصلحتي» أو «يمكنني توقع المساعدة من الآخرين» أو «الناس تعرف وتدرك ما تفعله». بناء على هذه القرارات فإنه يتخذ افتراضًا سيكلوجيًّا عن الغير بأنهم «بخير» ويكون قراره في هذه الحالة: «أنت بخير».

وأحيانًا يكون الافتراض السيكلوجي الذي يتبناه الطفل مخصصًا ومقصورًا على جنس معين. فالطفل الذي يتلقى تعذيبًا من والده ويجد شخصية المنقذ في والدته قد يتبنى افتراضًا سيكلوجيًّا بأن الرجال «ليسوا بخير» وأن النساء «بخير» على العكس فإن الطفل الذي يجد والده يستمع إليه بثقة على حين تنتقده أمه بصفة مستمرة قد يتخذ افتراضًا سيكلوجيًّا بأن الرجال «بخير» وأن النساء «لسن بخير».

* * *

## أربعة افتراضات رئيسية

حينما كان محمود صغيرًا تعود أن يحظى باهتمام كبير ومدح من والدته بخصوص قدرته على تعلم الحروف الأبجدية وإمكانه القراءة والكتابة في سنه المبكرة جدًّا.. وقد لقي محمود نفس الاهتمام والثناء من مدرسات المدرسة في مرحلتي الحضانة والابتدائي. وكنتيجة لذلك فقد تعود محمود أن يشعر بثقة تامة في قدراته الذهنية والأكاديمية.

ونظرًا لأن والد محمود كان بطلاً سابقًا في ألعاب القوى. فإنه لم يكن يضع ثقة في هذا النمط «الأكاديمي» الذي شب عليه محمود. فقد كان الوالد يشعر بالأسف لأن محمود كان ضعيف البنية لا يمارس ألعاب القوى مثله. وكثيرًا ما كان محمود يسمع عبارات من والده مثل: «بعد ما خلفناك كان لازم نخلف ولد يطلع راجل بصحيح».

وقد حاول محمود في مرحلة من مراحل عمره أن يمارس رياضة ألعاب القوى حتى يرضي والده ويحظى بقبوله ولكن قدراته العضلية لم تساعده على أن يبرز في هذه الرياضة؛ ومن ثم قرر محمود ألا يستمر فيها. وتكرر له بعد ذلك سماع عبارات من مثل «إنت جسمك كان ينفع لبنت»..

وبناء على هذه الخبرات كان محمود يشعر بأنه بخير فيما يتعلق بقدراته الأكاديمية، ولكنه في نفس الوقت كان يتبنى افتراضًا سيكلوجيًّا بأنه ليس بخير فيما يتعلق بقدراته العضلية والتي ارتبطت

في ذهنه بمعايير الرجولة وفق حسابات والده؛ ومن ثم بدأ محمود يأخذ عددًا من المخاطرات وهو شاب. ومن تلك المخاطرات التي لا معنى لها الطريقة التي كان يقود بها سيارته. فحتى يقنع نفسه بأنه «أعنف مما يتصوره والده» كان يقود سيارته بشكل جنوني بحيث يجعل إطارات السيارة تصدر صوتًا كالصراخ في الطريق. وبمعنى آخر فإن «محمود» كان تقريبًا على استعداد لأن يقتل نفسه حتى يثبت لوالده ولذاته أنه.. «راجل بصحيح»..

بالإضافة إلى ما سبق. فقد تبنى محمود افتراضًا سلبيًّا تجاه الرجال وكان يجد صعوبة بالغة في أن يتعامل مع مدرسيه من الرجال في المرحلة الثانوية. وكان ينظر إلى أي واجب منزلي يُعطى له من أي من المدرسين الرجال على أنه عبء غير عادل وأن المدرسين من الرجال يظلمون الطلبة. في نفس الوقت كان محمود يعطي الكثير من التبريرات لسلوك المدرسات معه حتى لو أثقلن عليه الواجب فهو يرى أن ذلك في مصلحته.

وقصة محمود في الواقع ليست استثناء على خبرات الكثير من الأفراد ولكنها تعكس كيف أن الافتراضات السيكلوجية التي تبناها محمود عن ذاته وعن الآخرين قد تحكمت في سلوكه ومشاعره فيما بعد.

والواقع أنه طبقًا للتحليل السابق فإن الافتراضات التي يتبناها الأفراد بصفة عامة عن ذاتهم وعن الغير لن تخرج عن واحدة من أربعة افتراضات سيكلوجية رئيسية هي:

أنا بخير وأنت بخير.

أنا بخير وأنت لست بخير.

أنا لست بخير وأنت بخير.

أنا لست بخير وأنت لست بخير.

**والشكل التالي يوضح هذه الافتراضات الأربعة:**

| | | أنت: بخير | أنت: لست بخير |
|---|---|---|---|
| أنا | بخير | + أنا بخير<br>+ أنت بخير | + أنا بخير<br>– أنت لست بخير |
| | لست بخير | + أنا لست بخير<br>+ أنت بخير | – أنا لست بخير<br>– أنت لست بخير |

شبكة الافتراضات البشرية

### الافتراض الأول: أنا بخير وأنت بخير:

أنا بخير لأنني وقبل كل شيء أؤمن بالله.. الإيمان هو عمودي الفقري الذي أرتكز عليه.. هذا هو المحور الرئيسي في حياتي.. ولذا فأنا أشعر في معظم الأوقات بالأمان والطمأنينة والرضا.. وإذا انتابني أي قلق فإنني أعود بسرعة إليه عز وجل فتهدأ نفسي وتستقر.. ففي الرجوع إليه وإلى كلماته شفاء لما في الصدور من قلق واكتئاب وشرور..

أنا بخير لأنني تعرفت على قدراتي وإمكانياتي .. وعلى هذا حددت أهدافي ورسمت طريقي.. بمعنى أنني طموح وأرى أنني أهل لكثير من

الخير فقط عليَّ أن أسعي بجد وإخلاص.. فأنا أثق بنفسي..

أنا بخير لأنني واقعي.. وواقعيتي أستمدها من خبراتي ومن قراءتي ومن اجتهادي. وأكثر ما أفادني في حياتي هو خبراتي الصادقة والفاشلة... فمنها وعيت حقيقة الحياة.. وعرفت أن السعادة لا معنى لها إلا إذا مارست الشعور بالتعاسة.. وأن النجاح لا معنى له إلا من خلال الفشل.. وأن الخير لا وجود له إلا من خلال الشر.. أي أن للحياة وجهين.. وأنه لكي أستمتع بأحد الوجهين لا بد أن أعايش الوجه الآخر؛ ولهذا فأنا لا أيأس بسرعة.. أي أنني استوعبت أعظم دروس الإيمان «وهو الصبر».

أنا بخير لأنني أحاول دائمًا.. أن أفهم نفسي.. لكي أراها على حقيقتها فلا أنقصها قدرها ولا أبالغ في قدرها..

أنا بخير لأنني أشعر أنني مصدر للخير.. الخير لا يشع إلا خيرًا.. والخير لا يكون إلا من مصدر خير.. ولهذا فإن عطائي للخير.. هو الذي يجعلني أشعر بأنني بخير..

أنا بخير لأنني آمنت واقتنعت أن الحب هو نبع السعادة.. ولهذا فأنا أمد عقلي وقلبي إلى كل الناس بالحب.. وبالكلمة الطيبة.. والكلمة الطيبة كشجرة طيبة أصلها ثابت وفرعها في السماء.. تؤتي ثمارها خيرًا رحبًا وسلامًا.. أي سعادة لي وللآخرين..

لكل هذا فأنا بخير.. إيماني بالله.. ثقتي بنفسي.. طموحي.. واقعيتي ومعرفتي لقدراتي على حقيقتها.. إيماني بأني لا بد أن أكون مصدرًا للخير والحب.. إيماني بالبذل والعطاء.. لكل هذا فأنا سعيد..

وأيضًا أنت بخير. إنك بخير لأنه بدونك لا أكون أنا.. وبدون

الخير الذي عندك لا يكون عندي خير..

أنت بخير لأني أثق بك.. فلا شر مطلق ولا خير مطلق.. والغلبة للخير أخيرًا فأنا لا أتوقع منك شرًّا أو أذية.. بل دائمًا أتوقع يدك ممدودة إليَّ بالخير والحب.. وبدون يدي ويدك معًا لن يكون هناك سعادة.. فالسعادة يجب أن نتقاسمها عملاً ونتيجة يكون هناك سعادة.. فالسعادة يجب أن نتقاسمها عملا ونتيجة.. أنا وحدي لا أكفي.. أنت وحدك لا تكفي.. بل أنا وأنت معًا.

**ولذا فأنا أعلن أن افتراضي السيكلوجي هو:**

أنا بخير وأنت بخير..

هذا الافتراض أتبناه لأنني أشعر بالثقة في نفسي وأدرك أن الناس يمكن الوثوق بهم.. وأدرك أنني مثل الآخرين ولدت لكي يكون النجاح حليف الجميع.. فأنا أشعر بمشاعر إيجابية تجاه ذاتي وتجاه الآخرين.. لا أحتاج إلى أن أقدم على أذية الآخرين لأنني أثق بقدراتهم على تصحيح مسارهم.. في الوقت نفسه لا أخشى أذية من الآخرين لأنني أثق بمنطقهم ورشدهم..

أنا أرى نفسي محققًا للنجاح من خلال العمل الجماعي وليس من خلال التسلق على الأكتاف.. ومنطقي في النهاية أن الحياة تستحق أن نحياها.. ومن ثم دعنا نتفاعل معها..

**الافتراض الثاني: أنا بخير وأنت لست بخير:**

ما أسوأ أن يكون هذا هو افتراضك السيكلوجي في الحياة.. أرجو ألا تكون كذلك.. ولهذا دعنا نتحدث عنه وليس عنك.. دعنا نقول هو وليس أنت..

فهو بالرغم من أنه يشعر أنه بخير فإنه بالقطع ليس سعيدًا. فالخير الحقيقي لا يمكن أن يتأتى إلا إذا شعر أن الآخرين أيضًا بخير.. أي أن يكون هو بخير والآخرون بخير أيضًا.. أن يكون هو بخير والآخرون ليسوا بخير فهذا خير زائف ذلك الذي يراه في نفسه.. فالخير لا يمكن أن يراه الإنسان كقيمة مجردة في نفسه وحده.. ولا يمكن أن يراه أيضًا كقيمة مجردة في الآخرين وحدهم دون نفسه.. الخير لا يمكن أن يراه الإنسان إلا من خلال علاقة تبادلية.. الخير هو ثمرة تلك العلاقة والتي ترتد بالتالي إلى أطرافها فتشملهم. بالخير وتجعلهم يشعرون حقًّا وبصدق أنهم بخير وأن الآخرين بخير.. ولهذا فإن الإنسان الذي يرى نفسه بخير وأن الآخرين ليسوا بخير هو إنسان غير سعيد.. وهو بمنطق الطب النفسي إنسان مريض.. إما أنه مريض بمرض عقلي، وإما أنه يعاني من اضطراب في الشخصية.. أي له شخصية معينة ذات سمات مرضيه.. ومشكلته بدأت منذ طفولته.. فالأحاسيس التي تولدت في نفسه منذ الصغر هي أحاسيس الاضطهاد وعدم الثقة.. منُذ البداية وهو يشعر أنه مضطهد من الآخرين ولهذا فهم ليسوا محل الثقة.. أي أن الشك في كل الناس هو الأساس الذي يتحكم في انفعالاته وتفكيره ومن ثم في سلوكه.. فهم دائمًا يحاولون أن يقللوا من قدره.. أن يهزوا مكانته.. أن ينالوا منه.. أن يشهروا به.. هم ضده لأنه أفضل منهم.. ولهذا فإن الغرور هو الشق الثاني من الأحاسيس غير الطبيعية التي تتملك وجدانه وتفكيره.. ولهذا يجب أن ينال هو منهم.. يجب أن يبادئهم قبل أن يبادئوه.. يجب أن يشعرهم بقلة أهميتهم وعجزهم وفشلهم.. ولهذا فهو دائم النقد الآخرين.. دائم السخرية والاستهزاء بهم.. هم لا يصلحون لشيء..

فهم سطحيون وتافهون.. بل ربما يتناول أخلاقياتهم.. وهو بذلك يستعمل سلاحًا نفسيًا خطيرًا هو سلاح الإسقاط.. إنه يسقط ما في داخله على الآخرين.. فهم المنافقون والكاذبون والخونة.. بينما هو النزيه الأمين الشريف الصالح.. فهو يقوم بعملية تجميل زائفة لنفسه يصنعها له عقله الباطن لكي يشعر أنه بخير..

وهو دائمًا يخشى هجومًا مضادًّا وهذا يجعله في حالة تحفز دائم.. وتوقع هجوم الآخرين عليها هو توقع وهمي يصنعه هو من خياله فذلك هو المبرر الوحيد لكي يسارع هو بالهجوم.. ومن هنا تبدأ المشاكل وتبدأ معاناة الآخرين معه.. أي كلمة عابرة يؤولها على أنها إهانة له.. أي إشارة أو موقف أو سلوك عادي وبريء يعتقد أنه مقصود به.. أو أن هناك تلميحًا غير مباشر عليه.. كل شيء له مغزى وكل شيء موجه إليه وضده..

يشعر بالمرارة ويزداد غيظه إذا أجمع الناس على أن فلانًا من الناس طيب أو عظيم أو ذكي بينما هو له رأي مخالف في هذا الإنسان.. فهو دائمًا يقلل من قيمة الآخرين.. يسفه آراءهم.. ينتقدهم بشدة.

هذه السمات تتضح أيضًا إذا استمعت إليه وهو يناقش قضية أو موضوعًا عامًّا لا علاقة له به.. فافتراض سوء النية هو السمة الغالبة.. الشك والمناورات والتوقع السيئ أشياء تجدها غالبه على تفكيره حين يعلق على موقف أو يناقش مشكلة..

وهو له القدرة على التحليل وإبداء الحجج والمبررات فيعطيك الإيحاء بأنه على مستوى مرتفع من الذكاء.. والذات النشطة لديه دائمًا

هي ذات الوالدية التسلطية الناقدة..

هذا الإنسان مشكلة في أي موقع من مواقع العمل.. وأيضًا في حياته الشخصية.. فإن كان رئيسًا فهو لا يرضى عن شيء أبدًا.. كل مرءوسيه من وجهة نظره كسالى لا يتحملون المسئولية ولا يفهمون شيئًا.. هو وحده الذي يفهم.. دائمًا يقلل من مجهوداتهم، وينتقدهم بأسلوب سيئ.. وهو يسعد جدًّا بأي منصب رئاسي فهذا يرضي غروره ويتيح له أن يتسلط.. لا يقبل المناقشة أو المعارضة ويستبد برأيه.. يتصيد الأخطاء لكل من يعمل معه ويمعن في إذلالهم.. وهو يسعد في قرارة نفسه بأخطائهم وعللهم حتى يتحكم فيهم.. وبذلك يسعده أن يمسك ذلَّة على كل من يعملون معه لكي يكونوا دائمًا خاضعين له غير قادرين على مواجهته..

وإذا كان مرءوسًا فهو دائم الشكوى.. دائم الإحساس بالاضطهاد.. يرى نفسه دائمًا يستحق أكثر مما هو فيه.. أي أنه أخذ أقل ما يستحق. وأن هناك حربًا دائمة ضده..

وهو يتبع نفس الأسلوب في حياته الشخصية.. فهو ذلك الزوج المتسلط المتعجرف الذي لا يسمح لزوجته بمناقشته أو الاعتراض عليه.. لا يرضى عن أي شيء تفعله من أجله.. والشك هو أساس حياته..

وهو أيضًا يعاني بالرغم من أنه يشعر أنه بخير.. فهو يعاني صراعه الدائم مع الناس.. خوفه منهم.. توقعه للإيذاء والإيقاع به.. هذا الإنسان منطقه دائمًا «إبعد عن طريقي».. ولذا قلت لك من البداية إنه حالة مرضية.. فمرضه إما أن يكون مرضًا عقليًّا.. وإما أن يكون اضطرابًا واضحًا في الشخصية.. شخصية تعرف باسم «الشخصية الاضطهادية»..

## الافتراض الثالث: أنا لست بخير وأنت بخير:

ألم تمر بك حالة اكتئاب؟ بدون شك كلنا تمر بنا لحظات اكتئابيه تمتد أيامًا كردود فعل.. أو استجابات لأحداث سيئة تمر بها.. فشل في العمل.. موت إنسان عزيز، اضطراب في علاقاتنا بالناس. في هذه الأوقات يشعر الإنسان أنه لا شيء؛ أنه عبء على الحياة.. أنه لا قيمة له.. يضطرب ويتردد ويصعب عليه اتخاذ أي قرار.. يشعر أنه سوف يزيد الطين بلّة يفقد ثقته بنفسه.

وقد يكون الاكتئاب مرضًا. وفيه يشعر الإنسان بتفاهته وأنه مصدر لشقاء وتعاسة الآخرين وأنه من الأفضل أن يمضي من الحياة ويتركهم لحالهم فهم أفضل منه قطعًا..

وتظل هناك نوعية ثالثة من الناس الذين تلازمهم دائمًا هذه المشاعر السلبية وهم يتمتعون بشخصية معينة تعرف «بالشخصية الاكتئابية» التي لها بعض جوانب العجز أي الافتقار للثقة بالنفس والإحساس بالانهزامية والضآلة..

ولاشك أن هذه السمات يكتسبها الإنسان في طفولته إذا لم يتلق الاعتراف الكافي من الآخرين بوجوده وبأهميته في الحياة.. إذا تعرض للإنكار والرفض من المحيطين به.. إذا أوقعه سوء الحظ في والدين دائمي التوبيخ والتأنيب والتقليل من ذاته.. هذه صورة للأسف موجودة في بعض الأسر.. وهناك عبارات تكاد تكون تقليدية يسمعها الوالدان لطفلهما.. بعض هذه العبارات «أنت فاشل» «أنت لا تصلح لشيء» «أنت غبي» «أنت لن تكون شيئًا» «أخوك أفضل منك» «أختك أجمل منك» والكثير الكثير من هذه العبارات يسمعها

الطفل في بداية حياتـه.. فيصير مكتئبًا انطوائيًا خجولاً عديم الثقة بنفسه ويرى الآخرين أفضل منه.. وتنمو معه هذه المشاعر السلبية وتعمق بفعل الأيام وتصير سمةً واضحةً في شخصيته فيصبح ذا شخصية «اكتئابية» أو شخصية «انطوائية» أو شخصية «عاجزة» أي يتبنى الاعتراف السيكلوجي القائل: أنا لست بخير.. وأنت بخير..

يشعر الفرد الذي يتبنى هذا الافتراض أنه ولد خاسرًا في مجتمع الرابحين في الحياة.. وغالبًا ما يشعر أنه يفتقد شيئًا ما أمام كل شخص يلقاه وقد يظهر دائمًا بمثابة الظل للشخصيات السلوكية القوية ويفضل هذا الدور في الحياة أو قد ينزوي بعيدًا عن الناس خوفًا منهم، وغالبًا ما يشعر بالتردد والتوتر إذا وُضع للعمل في وسط جماعة، حيث إنه لا يثق بقدراته، وقد يشكو حاله ويروي دائمًا المواقف التي تبين حظه التعيس في الحياة، وهو يشعر أن الحياة تدور به والناس تصعد بينما يبقي هو على حاله أو يهبط ومنطقه في الغالب: «أنا لاشيء إذا قورنتُ بك»..

### الافتراض الرابع: أنا لست بخير وأنت لست بخير:

الشخص الذي يتبنى هذا الافتراض غير الصحي يعيش رحلة عذاب قد ينهيها بيديه. بالنسبة له ليس هناك أمل. أي أمل.. لا معنى للحياة ولا طعم لها لا فائدة من أن نحياها بل هي أصلاً لا تستحق أن نحياها الكل خاسرون الكل يتعذب الكل يعاني، الكل يتألم.. ماذا يهم؟ لا شيء يهم فلوس، شهرة، مجد، كل شيء زائف وزائل ولا يجلب المتعة أو الخير إيمان.. ما فائدة الإيمان والحياة أصلاً لا معنى لها نحن نعيش مأساة والحياة نفسها هي المأساة..

المأساة الحقيقية لهذا الفريق من البشر هي أنه يعتقد أنه ليس هناك رابحون في الحياة وأن المسألة لا تعدو أن تكون: ناس «بتخسر» أكثر من ناس.. يشعرون أنهم يدورون في حلقة مفرغة قد ينقذهم منها أحلام اليقظة أو الانفصال عن الواقع الذي يعيشون فيه؛ ومن ثم فقد يجسِّدون لأنفسهم شخصية أخرى من صنع خيالهم يعيشون بداخلها بعض الوقت كمنفذ ومنقذ لهم من الواقع الذي يرونه مريرًا.. ومنطقهم هو:

ما فيش فايدة.. أنا لست بخير وأنت لست بخير..

إذا عدنا الآن -عزيزنا القارئ- إلى الشبكة الافتراضات البشرية التي عرضناها على بعد صفحات من هنا -نستطيع أن نضع عليها المنطق الذي يعيش به كل من أصحاب الافتراضات الأربعة:

| | | أنت: بخير | أنت: لست بخير |
|---|---|---|---|
| أنا | بخير | + <br> + <br> «دعنا نتفاعل مع الحياة. | + <br> – <br> «ابعد عن طريقي». |
| | لست بخير | – <br> + <br> «أنا لا شيء إذا قورنت بك». | – <br> – <br> «ليس هناك فائدة». |

منطق الافتراضات البشرية

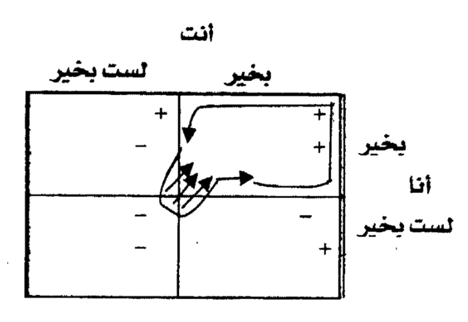
الآن وفي هذا اللحظات التي نكتب لك فيها هـذا الكتـاب معًـا، نشعر أننا داخل المربع الذي به علامتا + +. نشـعر -عزيزنـا القـارئ- أننا بخير وأنك بخير أيضًا. لسيت هـذه هـي اللحظـة الوحيـدة التـي ينتابنا فيها هـذا الشـعور فالنسبة الكبـيرة مـن وقتنـا نقضـيها مـع هـذا الشعور. ولكن ليس بمقدورنا أن نخفي عليك -عزيزنا القارئ- أنه قد مرت بنا لحظات لم نكن فيها داخل هذا المربع. والأيام التـي عشـنا فيها لحظاتنا داخل المربعات الثلاثة الأخرى لا تغيب عـن بالنـا الآن، ونستطيع تذكر أغلبها. ولأننا لم نكـن في موقـع القيـادة بالنسـبة لـذاتنا فقد مر بنا الكثير من هذه الخبرات..

وأنت أيضًا لا بد أن تكون قد مرت بك لحظات وجدت نفسك فيها تفكر بمنطق «ابعد عن طريقي» أو «أنـا لاشيء إذا قورنـت بـك» أو «ليس هناك فائدة».. كلنا نفعل ذلك دون أن ندري، ولكنك قـادر الآن على أن تنتزع نفسـك مـن هـذه اللحظـات لكـي تـدخل مربعـك الأصيل وهو «دعنا نتفاعل مع الحياة»..

لا نخفي عليك، أننا -أنـت ونحـن- معرضـون دائـمًا للخـروج مـن مربعنا الأصيل وتضُعنا الحياة في أي مـن المربعـات الثلاثـة الباقيـة. ولكننـا الآن، وحمـدًا لله عـلى هـذا وعـلى كـل شيء، نعـرف طريـق العـودة إلى بيتنـا السيكلوجي. سنعتبرها فترة فراق مؤقت تلـك التـي سنقضـيها بعيـدًا عـن هذا البيت لنعود إليه أكثر اشتياقًا ولننعم بالحياة فيه مـرة أخـرى. ونمكـث فيه فترةً أطول في المرة القادمة..

لقد اتخذنا القرار، بكل دائرة من دوائر الذات الـثلاث عنـد كـل واحد منا. وقرارنا واضح وسنعلنه على الجميع:

«أنت بخير.. ونحن أيضًا»..




**نعرف الآن الطريق**

**إلى بيتنا السيكلوجي**

## هو اللاعب وأنت الضحية

اكتشفنا معًا في الصفحات التي سبقت أن هناك ثلاث نوعيات من البشر لا يمكن أن تكون تعاملاتهم سوية مع بقية الناس نظرًا لافتراضاتهم السيكلوجية التي تبنَّوْها كما وصفها «توماس هارس» وهم هؤلاء الذين يتبنون أحد الافتراضات السيكلوجية الآتية:

- أنا بخير وأنت لست بخير.
- أنا لست بخير وأنت بخير..
- أنا لست بخير وأنت لست بخير.

اتفقنا أن الافتراض السيكلوجي معناه رؤية صاحب الافتراض لنفسه وللآخرين.. وذلك يحدد السمات الرئيسية في شخصيته وبالتالي يحدد سلوكه تجاه الناس.. وهو على المستوى اللاشعوري يحاول أن يثبت في كل تصرفاته وأفعاله هذا الافتراض..

فهو إذا كان من هؤلاء الذين يتبنون افتراض «أنا بخير وأنت لست بخير» سيحاول دائمًا أن يثبت هذا لنفسه وللآخرين بل يقول لك ولغيرك في كل موقف وفي كل مناسبة «أنت لست بخير».

بالقطع لن يقولها بهذا الشكل اللفظي المباشر.. فهو بالقطع لا يجرؤ.. لأن الرد المباشر الذي سيصدر منك هو أن تقول له: «الحقيقة أنك إنسان مغرور. واسمح لي أن أقول لك كمان إنك قليل الأدب».. وفي الحقيقة هو يستاهل هذا، ولكن دعنا نقل لك مع بعض التجاوز إنه إنسان مريض باضطراب الشخصية.. ولذا فإننا نعطيك في هذا الكتاب الأسلوب الذي تقاوم به سمومه والسلاح

الذي تنكسر عليه أسلحته..

هذا الإنسان صاحب هذا الافتراض السيكولوجي غير السوي يحاورك.. يحاورك حتى يجهدك ويتركك تلهث والعرق متصبب منك حتى ترفع الراية في النهاية وتستسلم وتقول «حقي برقبتي».. يعني ما معناه أنك موافق على افتراضه أنه بخير وأنك لست بخير.. أي أنه اضطرك إلى التنازل عن الافتراض الصحي الذي تتبناه وهو «أنا بخير وأنت بخير»..

جميل أن يقضي الأفراد وقتهم في لعب أو مشاهدة المباريات الرياضية أو الذهنية التي تجدد نشاطهم البدني والعقلي وتوفر لهم مشاعر نفسية إيجابية عن ذاتهم وعن الآخرين.. والأفراد الذين يتبنون افتراضًا سيكلوجيا مؤداه: «أنا بخير وأنت بخير» يقبلون على مثل هذه المباريات ويستمتعون بها ويحصلون على عوائدها الاجتماعية وإلى هنا لا توجد مشكلة..

أما أولئك الذين يتبنون الافتراضات المرضية الأخرى فإنهم يلعبون نوعًا من المباريات اسمها «المباريات السيكلوجية».. هذه المباريات لها ظاهر اجتماعي بريء ولكن تحوي في داخلها شيئًا أقرب إلى السم الاجتماعي.

ظاهرها العلاقات والتبادلات الإنسانية وباطنها العذاب والمعاناة الاجتماعية أما عائدها فهو مكسب لطرف واحد فقط هو «اللاعب» أما الطرف الآخر الذي قد يكون أنت أو أنا فهو خاسر لا محالة صحيًا ونفسيًا..

وبلغة منهج العلاقات المتبادلة بين البشر فإن «المباراة» عبارة عن

سلسلة من التبادلات المكملة والخفية التي تتقدم إلى نتيجة محددة جدًّا وقابلة للتنبؤ بنتيجتها.. و عادةً ما تكون المباريات ذات طابع متكرر. والسمة الرئيسية التي تميز المباراة هي أنها سلسلة من التحركات التي تقود إلى طريق نهايته مصيدة أو شراك أو فخ. أما ظاهرها الاجتماعي فله بناء درامي يمكن تصوره والتعرف عليه. ولكن المشكلة فيما يحتويه هذا البناء الدرامي من سموم. ويزيد الأمر تعقيدًا أن اللاعب نادرًا ما يكون على إدراك بأنه يلعب المباراة على الرغم من أنه يكرر نفس الدور مرات ومرات..

وحتى نقترب أكثر من مفهوم المباريات السيكلوجية سوف نعرض عليك -عزيزنا القارئ- نماذج من هذه المباريات كما يمكن أن تحدث في الواقع العملي. وستلاحظ أننا قد ركزنا في أمثلتنا على نوع المباريات كما تحدث تطبيقاته في الشركات والأجهزة والمنظمات بصفة عامة وذلك لسببين:

**السبب الأول:** أن طبيعة الحياة داخل المنظمات المعاصرة بكبر حجمها وما يترتب على ذلك من مشاكل. يتيح الفرصة أمام ظهور الكثير من أنماط السلوك غير الصحي وبهذا يسهل علينا ملاحظتها.

**السبب الثاني:** هو أن اهتمامنا المشترك كمؤلفين لهذا الكتاب قد أتاح لنا الفرصة التي سعدنا-ولا نزال نسعد بها- بلقاء العديد من سيدات ورجال الإدارة في مصر وفي أنحاء العالم العربي، كما أثرى فكرنا وجعلنا نفسح الصفحات القادمة لمشكلاتهم.

## أيوه.. لكن..

هل سبق لك أن وجدت نفسك في موقف سألك فيه أحد الأشخاص مساعدته في حل مشكلة، ولكنك شعرت فيما بعد أنه لم يكن يرغب حقيقة في حل مشكلة؟ ربما تكون قد أعطيته كل أنواع النصيحة الممكنة ومع ذلك تجده في كل مرة تعطي له فيها رأيك يستقبل فكرتك بالقبول المبدئي ثم ينهي رده معك برفض هذه الفكرة. إذا كانت قد مرت بك تجربة من هذا النوع فاعلم أنه قد تم اصطيادك في مباراة «أيوه.. لكن».

وهذه المباراة شائعة جدًّا ويلعبها عدد كبير من لاعبي المباريات. وعادةً فإن اللاعب قد تعلمها منذ طفولته وقرر- لأسباب وجيهة في طفولته- أن يرفض الشخصيات الوالدية؛ ومن ثم فقد اتخذ قرارًا من صغره بأن «يكبس» هذه الشخصيات ويثبت لها أنها ليست بخير وأنه هو شخصيًّا بخير ويعلم أفضل منها. وعلى ذلك فإنه يستمر في لعب هذه المباراة في الحياة محاولاً إثبات افتراضه عن ذاته وعن الغير.

ويبدأ اللاعب مباراة «أيوه.. لكن» عادةً بتوفير حافز للآخرين بأن يوهمهم أنه في ورطة وأنه يطلب مساعدتهم. وحينما يبدأون في عرض الحلول يبدأ هو في تكسير الحل وراء الآخر إلى أن يتركهم مستنزفين. وبالتالي يحصل هو على المكسب الذي يريده بأن أثبت أنهم ليسوا بخير بدليل أنهم عجزوا عن حل المشكلة وأنه هو وحده الذي يمتلك مفاتيح الحل وبالتالي هو فقط بخير.

ولكي نذكرك بالإطار الذي تتم به مباراة «أيوه.. لكن»..

ندعوك إلى مراجعة اجتماع مجلس الإدارة في الصفحات الأولى من هذا الكتاب. وبالمثل يمكننا تصور نموذج آخر لمباراة «أيوه.. لكن» على النحو التالي:

خرجت صباح أحد الأيام من منزلك مستبشرًا الخير كل الخير. داعيًا الله أن يوفقك في عملك ويجنبك أخطار الطريق. وصلت إلى جهة عملك فصادفت زميلاً جالسًا على مكتبه واضعًا رأسه بين يديه. كعادتك ألقيت عليه تحية الصباح:

أنت: صباح الخير.

هو: خير.. ولو أنه ما بقاش فيها خير.

أنت: «بحسن نية» ليه كفى الله الشر؟؟

هو: والله يا أخي الواحد ما بقاش عارف الخير حاييجي منين.

أنت: الخير بييجي من عند ربنا إن شاء الله.

هو: أيوه.. صحيح.. ربنا بيبعت الخير.. لكن الناس ما بقاش فيها خير.

أنت: ليه بس؟!

هو: هوه فيه غيره.. رئيسي في العمل اللي قاعد في الأوضة اللي عليها اللمبة الحمرة يا سيدي.

أنت: ماله..ده راجل طيب.. ضايقك في حاجة؟؟

هو: أيوه.. هو جايز طيب.. لكن اللي بنشوفه منه مش طيب.. مش عارف أتفاهم معاه ولا حتى عارف ازاي أخليه يسمعني.

أنت: طيب ليه ما قلتلوش إنك عايز تتكلم معاه وتحلوا المشكلة؟

هو: أيوه.. أنا أقدر أعمل كده صحيح.. لكن ده مشغول دايمًا وزي ما أنت شايف.. اللمبة الحمرة.

أنت: طيب ليه ما تروحلوش النهاردة، وتقول له إنك عايز تقعد معاه شوية.. خد منه ميعاد واتكلموا مع بعض شوية.

هو: أيوه.. أنا ممكن أدخل له.. لكن حلاقيه لابس النضارة وقاعد يقلب في الأوراق ويتكلم في التليفون وقاعد مع العملاء ومشغل تكييف الهواء.. تفتكر حايهتم بأنه يتكلم معايا.. مش بقول لك ما فيش فايدة.. ده أنا أسهل عليَّ آخد ميعاد من دكتور الأسنان من أني آخد ميعاد معاه..

أنت: يا راجل ده ابن حلال زيك.. تحب أدخل معاك له وأكلمهولك وتيجوا تشربوا فنجان قهوة عندي في مكتبي وتحلوا المشكلة؟

هو: أيوه.. أنا أقدر أدخل معاك وحايسلم علينا وحايبقى ظريف.. لكن حيقول عليَّ بعد كده إني باشهر بيه في كل حته.. وانت عارف بقى اللي على راسه بطحة بيعمل إيه.. مش قلت لك مافيش فايدة..

أنت: طيب.. ربنا يعوض عليك.. سلامو عليكم..

ثم تسير بعد ذلك -عزيزنا القارئ- متجهًا إلى مكتبك، وأنت تحمل شعورًا بأنك قد استهلكت واستنزفت.. فتطلب فنجان قهوة على الرغم من أنك لا تشربها عادةً في الصباح.. أما هو- (اللاعب)- فقد حصل على مكسبه من وراء لعب المباراة بأن أثبت لك أنك لم تفلح في حل مشكلته.

والإطار الظاهري للحوار الذي تم بينك وبين اللاعب إطار مقبول اجتماعيًّا فهو شخص في ورطة وطلب مساعدتك.. ولكن لأنها «مباراة».. فإن لها حوارًا خفيًّا يحمل معنى مختلفًا.. ويمكن تصور هذا الحوار الخفي على النحو التالي:

هو: أنا في مشكلة.. أرجو مساعدتك.

أنت: آدي مساعدتي.

هو: مش كفاية ساعدني أكثر.

أنت: أدي مساعدتي.. شوف قد أية أنا بساعدك..

هو: مش كفاية حاول تساعدني كمان..

أنت: طيب آديني باحاول.. والله باحاول كل جهدي..

هو: ده أنت حتى ما عندكش معلومات كفاية زي اللي عندي.. وعلى أي حال أنا مش عاوز مساعدتك.

أنت: (تنصرف شاعرًا بأنك مهزوم)..

***

في رأينا أن هذه المباراة مهمة جدًّا ولاشك أنك تعرضت للكثيرين الذين حاولوا أن يلعبوها معك.. ولكن ليس من الصعب أن تكسر هذه المباراة. وكسرها بأن تسحب السجادة من تحت قدميه.. أن تقذف بالكرة في ملعبه وتبعدها هناك ليحتار هو فيها.. أي كما يقول الناس: «تقلب الترابيزة عليه».. دعنا نلخص لك الموقف مرة ثانية:

هذا اللاعب يريد أي يثبت أنه أفضل منك وأفضل من

المجموعة التي يجلس معها -ليس هذا فقط- بل أنت وهم لا تفهمون شيئًا.

هو لا يقول ذلك مباشرة، فذلك سوف ينهي الموقف في ثوان، بأن تثور عليه أو تقاطعه أو تكون سلبيًّا معه.. وذلك بالطبع لن يرضيه.. إنه يريد أن تستمر في لعب المباراة إلى نهايتها..

والنهاية هي أن ترفع الراية البيضاء.. أي أن تستسلم وقد ظهر على وجهك فعلاً حالة الإحباط.. ولهذا: فهو يحفزك يقول لك ما رأيك؟ ويستمع إليك بإنصات.. ويقول لك في البداية أيوه.. بمعنى (برافو).. كلام مظبوط.. وهذا هو (الطُّعم) الذي يصطادك به.. ثم.. ثم يبدأ في بث السم. فيقول لك.. ولكن.. ولكن هنا معنا: كلام مظبوط بس يا خسارة لا يصلح أو عيوبه كذا وكذا.. ثم يعيد سؤالك وسؤال غيرك.. وهكذا حتى تستنفد تمامًا وتفرغ جعبتك أو جعبتكم من كل الحلول.. ثم ينزل هو بالحل الذي يراه أفضل الحلول..

كيف تسحب السجادة من تحت قدميه ليشعر بعدم الاتزان.. إن ذلك بأن تنهي المباراة بأن تفاجئه بالسؤال منذ البداية بأن تقول له: ما رأيك أنت؟؟

هذا الإنسان.. قد يصطادك في أول مرة- إذا كنت لا تعرفه- ولكنك إذا عرفت أنه من هذه النوعية.. فإننا ننصحك أن تكون هذه هي طريقتك في الحوار معه..

دعه يقول رأيه أولاً..

ولا تبتلع الطعم بأن يحفزك..

## أديني قفشتك..

يتنظر لاعب مباراة «أديني قفشتك».. شخصًا آخر يقع في خطأ عندئذ يهجم عليه كثعبان (الكوبرا).. ويطلق سمومه ليجعله يعاني من الشعور بالذنب وبأنه ليس بخير.. وبهذا يحصل اللاعب على الإشباع الذي يريده.. بأن أثبت لنفسه أنه بخير.. وأن الآخرين ليسوا بخير..

قد يبدأ بعض الأفراد لعب هذه المباراة منذ الصغر في المدرسة مثلاً فيترك اللاعب الصغير نقوده أو كراسة واجباته أو أدواته الرياضية متاحة، وبمجرد أن يقترب منها تلميذ زميله ويتفحصها بحسن نية ينقض عليه اللاعب الصغير ويتهمه بالتلبس بالسرقة.

أحد المديرين الذي كان يلعب هذه المباراة كان يمارس لعبته على صورتين: واحدة مخففة والثانية عنيفة.. وفي الحالة المخففة كان يعطي تعليمات غير واضحة لمرءوسه ثم يصطاد المرءوس بعد ذلك ويتهمه بأنه لا يفهم وأنه «قفشه» متلبسًا بعدم الفهم. وحينما كان يلعبها بشكل عنيف، كان يرعب مرءوسه بصوته العالي في إعطاء التعليمات.. ثم ينقض على المرءوس بعد ذلك ويثبت له أنه لم يفهم ما أمره به ويهدده بالطرد.. وأحيانًا ما كان ينفذ تهديده.

وقد يلعب المرءوس أيضًا هذه المباراة مع رئيسه. ويستهدف من وراء ذلك أن يثبت أن الشخصيات السلطوية (الوالدية) تخطئ وأنها ليست بخير.. فيوفر المرءوس لرئيسه معلومات مبتورة مثلاً.. ويترك للرئيس اتخاذ قرارات بناء على هذه المعلومات الناقصة.. وحينما

يكتشف الرئيس أنه لم يحصل على كل المعلومات ويستدعي مرءوسه، فتكون إجابة المرءوس من نوع:

- حضرتك ما سألتش عن المعلومات دي..

حذار من هذا اللاعب الخبيث.. فهو دائمًا يورط من حواليه ويسهل لهم الوقوع في الخطأ بل ويزينه لهم في البداية فهذا هو أسلوبه لكي يعلن على الملأ أنه بخير وأنك لست بخير.. يتمنى أن يمسك «زلة» لكل من يتعاملون معه أو يعملون معه لكي يضمن سيطرته الدائمة عليهم..

بالطبع يضايقه كثيرًا أن يعمل معه إنسان حريص لا يخطئ لأنه بذلك ينزعه من أهم أسلحته وهو أن يكشف الناس ويعريهم..

* * *

## شوف خليتني أعمل إيه؟

يقوم لاعب مباراة «شوف خليتني أعمل إيه» بارتكاب خطأ معين في وجود شخص آخر ثم يتهمه بأنه كان السبب في وقوع هذا الخطأ، فمثلاً: قد يكون أحد العمال في حالة تركيز على صنع شيء معين، وبمجرد أن يمر المشرف ويلقي نظرة على ما يقوم به العامل يسقط ما في يده ثم ينظر إلى المشرف بأسى ولسان حاله يقول: «شوف خليتني أعمل إيه؟ أنا كنت كويس خالص لغاية ما جيت انت».. عادةً لا يقول هذا.. ولكن نظرته تقوله، وبدلاً من أن يتحمل نتيجة خطئه يريد تحميل المشرف مسئوليته.. مثل هذا العامل أخذ افتراضًا سيكلوجيًّا منذ الصغر بأنه بخير ما دام الناس بعيدة عنه؛ لأن الناس ليست بخير..

واحد من الأشكال الشائعة أيضًا لهذه المباراة كاتب الآلة الكاتبة الذي يتبنى الافتراض ويرتكب أخطاء في الكتابة إذا اقترب منه شخص آخر، ثم يتهم هذا الشخص بأنه السبب.. وقد يضع له الاتهام في طبق شهي مغلف بعبارة تحمل معنى مزدوجًا، مثل «منور».

وعادة ما يكون الاتجاه الرئيسي للاعب مباراة «شوف خليتني أعمل إيه؟» هو إثبات أنه بخير ما دام بعيدًا عن الناس.. لأن الناس ليسوا بخير وهم «يعدونه» حينما يقتربون منه.. ومن الشائع أن مثل هذا اللاعب يمكن أن ينتج بشكل طيب إذا أتيحت له فرصة العمل شبه المنعزل بعيدًا عن الإشراف اللصيق.. وربما يكون هذا أحد الحلول التي يمكن استعمالها معه إذا لم يدرك مشكلته ويحلها..

بعض المديرين يلعبون هذه المباراة أيضًا.

**المديـــر:** أنا أعمل إيه دلوقتي.. البيان طلع للوزير ورئيس مجلس الإدارة متضايق جدًّا لأن الوزير قال له إن البيان ده غلط.

**رئيس القسم:** أنا حطيت قدام سعادتك بيانين واحد بتاع السنة اللي فاتت وواحد بتاع السنة دي وقلت لسعادتك كده..

**المدير:** حد يحط البيان بتاع السنة اللي فاتت فوق البيان بتاع السنة دي هي الدنيا بتمشي بالمشقلب؟ شوف خليتني أعمل إيه.. سودت وشنا قدام مجلس الإدارة وقدام الوزير.. أعمل إيه دلوقتي.. إنت السبب.. اديني دواية الحبر اللي قدامك دي علشان أملا القلم..

**رئيس القسم:** إتفضل (يضعها.. وبينما يقوم المدير بفتح الزجاجة (يستكمل رئيس القسم قائلا) تحب حضرتك أروح أعتذر للسيد رئيس مجلس الإدارة؟

**المدير:** إيه (وبينما هو ينظر إلى رئيس القسم تسقط زجاجة الحبر من يده على التقرير وعلى ملابسه فينفجر قائلا).. شوف خليتني أعمل إيه بتكلمني وأنا بافتح قزازة الحبر.. حاروح لرئيس مجلس الإدارة ازاي دلوقتي.. والتقرير ده مين حايكتبه تاني.. شوف خلتني أعمل إيه؟

لاشك أنك بعد قراءتك لهذا الحوار تشعر بالغيظ من هذا المدير الغبي.. ولاشك أنك تتفق معنا على أنه شخصية اضطهادية لا يريد أن يعترف بخطئه ولابد أن يلوم الآخرين على أخطائه التي يقع فيها.

وحتى تخفف من حدة غيظك تعال ندلك على طريقة لكسر هذه المباراة غير النزيهة وذلك بأن تلعب مباراة مضادة تشعره بعدها أنه هو المخطئ..

وقد تقول لي كيف يجرؤ المرءوس على أن يفعل ذلك مع رئيسه؟ كيف يقول له إنت اللي غلطان مش أنا؟!

في الحقيقة لن تقول له: أنت غلطان.. لأن المباريات لا تستعمل العبارات المباشرة الصريحة ولكنها تحمل رسائل خفية.. تعال نتخيل الحوار يستمر بالطريقة التالية:

**المدير:** أنا أعمل إيه دلوقتي.. البيان طلع للوزير ورئيس مجلس الإدارة متضايق جدًّا لأن الوزير قال له إن البيان ده غلط..

**رئيس القسم:** أنا حطيت قدام سعادتك بيانين.. واحد بتاع السنة اللي فاتت وواحد بتاع السنة دي. وقلت لسعادتك كده..

**المدير:** حد يحط البيان بتاع السنة اللي فاتت فوق البيان بتاع السنة دي؟ هي الدنيا بتمشي بالمشقلب؟ شوف خليتني أعمل إيه.. سودت وشنا قدام رئيس مجلس الإدارة وقدام الوزير.. أعمل إيه دلوقتي.. أنت السبب.

**رئيس القسم:** سيادتك معاك حق.. أنا فعلا غلطان.. لكن أنا اعتقدت.. أن المفروض أحط قدام سيادتك بيان السنة اللي فاتت علشان تطّلع عليه الأول وبعدين تطّلع على بيان السنة الجديدة.. أنا قلت إن حضرتك حتلاحظ الحكاية دي.. إحنا عارفين سيادتك دقيق جدًّا..

باستكمال الحوار بهذه الطريقة لاشك أن رئيس القسم استطاع أن يأخذ حقه ويقول للمدير بطريقة غير مباشرة إن هو اللي غلطان وما بيفهمش وإنه مش دقيق في شغله.. تعال نسمّي هذه المباراة المضادة.. «أنا غلطان.. لكن».

إذا أوقعتك الظروف في إنسان يلعب مباراة «شوف خليتني أعمل إيه» إياك وأن تقف ساكتًا.. أن ذلك سيجعله يتمادى في كل مرة.. كل أخطائه سوف يحملها لك.. لا بد أن ترد عليه بأسلوب.. «أنا غلطان.. لكن» بهذا ترد إليه شاكرًا السم الذي حاول أن يجعلك تتجرعه بالتدريج.. سوف يمتنع عن لعب هذه المباراة معك وسوف يبحث عن ضحية جديدة يمارس معها هوايته المحببة.

* * *

## الاغتصاب

مباراة «الاغتصاب» واحدة من المباريات المفضلة عند بعض اللاعبين الذين يريدون إثبات أنهم بخير وأن الآخرين ليسوا بخير. وفي هذه المباراة يقوم اللاعب بتوفير حوافز للآخرين وعندما يلتقط الآخرون الطُّعم ينقضُّ عليهم ليثبت أنهم حاولوا الاعتداء عليه بشكل أو بآخر..

وصل الموظف الجديد إلى عمله وانتهى من الإجراءات المعتادة وتم تقديمه إلى رئيسه في العمل. المدير يرحب بالموظف الجديد ويدعوه إلى تناول عصير الكركديه المثلج ويناقشه في دراسته وتوقعاته ثم ينهي الجلسة بقوله:

**المدير:** إسمع يا هشام يا ابني.. إنت زى ابني برضه.. مش كده.. أنا عايزك تعتبرني زى والدك بالضبط.. كلنا يا ابني مرِّينا بالتجربة بتاعتك وأنا عارف شعورك دلوقتي وأنت لسه حاتبتدي حياتك.. أنا عايزك تسأل عن أي حاجة عايز تفهمها وحاتلاقيني دايمًا واقف معاك.. أي حاجة مش فاهمها تجيلي.. فاهم..

**الموظف الجديد:** فاهم.. ربنا يخليك..

تنتهي هذه المقابلة وينصرف هشام إلى مكتبه ويبدأ في التعرف على ما سيقوم به من زملائه.. يمسك الدفتر ويبدأ في تسجيل بعض البيانات. فجأة يكتشف أنه غير متأكد مما إذا كان هذا هو الأسلوب الصحيح للتسجيل. يتردد في ذهنه كلام المدير ويصرف النظر عن

سؤال زميله ويتجه مباشرة إلى مديره.. يطرق باب المدير.. فلا يسمع ردًّا.. يفتح الباب من عشمه بأن المدير مثل والده.. يجد المدير يتصفح بعض الأوراق.. يحاول التراجع حتى لا يزعج المديو.. ولكن يلتفت إليه المدير..

**المدير:** أيوه يا هشام.. خير؟

**الموظف الجديد:** لا مؤاخذه يافندم.. أنا كنت باحاول أسجل أسماء العملاء في الدفتر لكن جيت أستفسر من سعادتك إذا كان اللي باعمله صح..

**المدير:** الله.. والله عجايب.. هو أنت يا ابني كل دقيقة حاتنط لي.. وتقول شوف اللي باعمله.. بالشكل ده أسيب شغلي أنا وأفضالك.. إنت عارف الأوراق اللي أنا كنت بقرأ فيها دي إيه.. يا بني دي فلوس الدولة.. حاتقعد كل شوية تقول لي صح وغلط.. إنت مش واثق من نفسك ليه؟ أنا لما كنت قدك كنت بالقطها وهي طايرة.. روح اشتغل..

يخرج هشام وقد أحس «بالدش البارد» الذي أخذه لتوه.. ينهار على كرسيه.. يفكر قليلاً في لا شيء.. ينده على الفراش ويطلب منه شراء علبة سجائر يسأله الفراش: وعايز نوع ثاني غير اللي على مكتبك؟

في طريقه للانصراف في موعد انتهاء العمل يلتقي هشام مع رئيسه أمام الشركة.. ويدور الحوار التالي:

**المدير:** هيه يا هشام عملت إيه؟

**الموظف الجديد:** والله يا افندم أنا مكسوف من نفسي أني أزعجت حضرتك النهاردة..

**المدير:** لا يا بني مفيش إزعاج ولا حاجة.. الحكاية أنك جيتلي في وقت مزنوق قوي.. إنت عارف ماحدش بيرحم.. لكن أنا في الحقيقة مش عايزك تكش مني.. إنت عارف أنا قلتلك اعتبرني زى والدك.. ده أنا حتى ابني أكبر منك وعقبالك عنده ثلاث أولاد دلوقتي والرابعة جاية في السكة إن شاء الله.. أي حاجة يا هشام تجيلي.. فاهم..

**الموظف الجديد:** ربنا يخليهم لك يا فندم ويديك الصحة.. طبعًا يا فندم.. طبعًا..

وتتكرر القصة بأشكال مختلفة بين الحين والحين.. وفي كل مرة يزعم اللاعب افتراضه السيكلوجي بأنه بخير وبأن الآخرين ليسوا بخير بدليل أنهم حاولوا اغتصاب وقته الثمين. أو اغتصاب إمكانيات إدارته أو اغتصاب أفكاره.. أو ..

***

الأصل في هذه المباراة أنها تصدر عن لاعبة مريضة باضطراب في شخصيتها.. تغري الرجال بأنها متاحة لهم جنسيًا.. وحينما يحاول أحد أن يستفيد مما تعرضه ويقترب منها.. فإنها تغير فجأة من سلوكها وتتهمه بقلة الأدب والوقاحة وسوء الخلق وبأنه يسعى إلى اغتصابها.. وتنتهي بالعبارة الشائعة «إنت فاكرني إيه»؟

هذه الشخصية النهائية تعرف باسم «الشخصية الهستيرية».. والحكاية لها جذور نفسيه.. فأساسًا صاحبة هذه الشخصية تعاني من البرود الجنسي، ولهذا فإن لديها اقتناعًا داخليًا مؤداه أنها غير جذابة بالنسبة للرجال لأنها لا تستطيع أن تعطيهم الإحساس الحقيقي بالمتعة الجسدية، ولهذا فإنها تريد أن تثبت لنفسها أنها مرغوبة. وهي أيضًا تشعر بالنقص إزاء النساء الأخريات ولهذا فإنها تريد أن تسرق الكاميرا وتكون محور اهتمام كل الرجال ولذا فإنها تبالغ في مظهرها وزينتها وكلامها كما تعطي إيحاءات لفظية وغير لفظية تشجع إحدى الضحايا للاقتراب منها. وحين يقع المسكين فإنها ترفع صوتها عاليًا لتعلن على الناس أنها مرغوبة ومطلوبة، وكأنها تقول اشهدوا أيها الناس أنني مرغوبة.. أنني جذابة، والدليل: هذا الرجل الذي حاول أن يغتصبني..

تعال نقترب من هذه السيدة أكثر لنسمع ماذا تقول:

الحديث الرئيسي عندها دائمًا أن فلانة تعرف فلانًا.. فلانًا يخون زوجته.. فلانة تخون زوجها.. فلانة أخلاقها سيئة، فلان سافل.. وهكذا..

ولذلك جذور نفسية أيضًا هي إحساسها بالنقص تجاه الناس وحقدها على كل الرجال الذين لو عرفوا حقيقة برودها الجنسي فسوف يهربون منها.. ولهذا يجب أن تذبحهم جميعًا، يجب أن تطعنهم في الشيء الذي لا تستطيع أن تفعله.

إننا نحذرك بشدة من هذه الشخصية؛ فهي تجرُّ المتاعب على كل من يتعامل معها، فإذا كنت رجلاً فلا تصدق إشاراتها فهي تريد أن

تصطادك لتفضحك بعد ذلك.. وإذا كنت امرأة فابتعدي عن طريقها لأنك لن تسلمي من لسانها..

ننصحكم بعدم لعب أي مباراة مضادة معها..

الحل الوحيد هو الابتعاد عنها..

وهذا هو ما يحدث في الواقع.. فالناس حين يكتشفون حقيقة أمرها يبتعدون عنها؛ ولذلك فهي لا أصدقاء أو صديقات لها.. وباستمرار تغير من أصدقائها وصديقاتها.. بمعنى أنها تبحث عن ضحايا جدد..

المسكين هو الذي يصبح زوجًا لها..

ولكنه كما هو واضح من المثال الذي عرضناه عليك عن حالة المدير والموظف الجديد.. هناك صور متعددة لهذه المباراة.. وإنها تحدث داخل العمل أو خارجه ويلعبها الرجال والنساء على حد سواء..

* * *

## الضجيج

تتطلب مباراة الضجيج اثنين من اللاعبين في نفس الوقت ولذلك فإنه من غير المتوقع أن يكون قد تم إقحامك -عزيزنا القارئ- في هذه المباراة. وعادةً ما يصاحب هذه المباراة ضجيج بسبب استخدام نبرة الصوت العالي من كلا طرفي المباراة.

وتبدأ مباراة الضجيج بالاتهام وتستمر بعد أن يردَّ الطرف الآخر باتهام مضاد. وهكذا تستمر الاتهامات والاتهامات المضادة، إلى أن يجمع كل من الطرفين القدر الكافي له من مشاعر الاستياء فينصرفا. ينسحب كل من الطرفين. سواء جسديًّا أو سيكلوجيًّا على الأقل حتى موعد بدء المباراة التالية.

وعادةً ما يستلطف طرفا المباراة بعضهما وقد يكونان من أعز الأصدقاء، أو الزملاء أو الأزواج. وفي حالة الزوج والزوجة اللذين يلعبان هذه المباراة فقد تكون على النحو التالي مثلاً:

**الزوج:** (يدخل المنزل واضعًا سحابة من الغضب على وجهه) الساعة تلاتة والأكل لسه ماخلصش، أمال كنتي بتعملي إيه؟

**الزوجة:** وأنت اللي أخرك للساعة تلاتة.. ما كلتش سندوتش بره ليه؟

**الزوج:** أنا متجوز علشان آكل في بيتي مش علشان آكل سندوتش وانتي مفروض تكوني عارفه كده كويس.

**الزوجة:** والله بقى هاتلك طباخ خصوصي يستناك أول ما توصل علشان يقدم لك الأكل.

**الزوج:** أنا ما أجبش طباخ انتي اللي مفروض تطبخي وأنا قلت لك بلاش موضوع شغلك كل يوم ده واقعدي في البيت ماسمعتيش كلامي.

**الزوجة:** مال شغلي ومال الطبيخ هو إنت عايزني أقعد في البيت علشان أشتغل طباخة لسيادتك؟

**الزوج:** وماله لما تشتغلي طباخه في بيتك مش أحسن ما إنتي رايحه جاية وقاعدة تشتغلي تريكو طول النهار في الشغل وتدردشي مع اللي حواليكي؟

**الزوجة:** وهو أنتو يعني ما بتقعدوش طول النهار تشربوا في سجاير وقهوة وتقروا جرائد وتتخانقوا مع بعض. ما ترجع تطبخ إنت.

**الزوج:** لأ.. دا إنتي زوديتها قوي.. ما تخلنيش احلف يمين ما اوديكي الشغل تاني..

**الزوجة:** ده أنا اللي حاحلف يمين ما أنا قاعدالك في البيت تاني.. أنا حاروح عند ماما وابقى تعال بقي..

**الزوج:** مع ألف سلامة والقلب داعي لك..

ثم يعطي كل منهما ظهره للآخر. تدخل هي إلى حجرة النوم ويدخل هو ليستلقي في الصالون.. تمر ساعتان.. ينام كل منهما منفردًا ثم يستيقظ هو من النوم ويدخل إلى

المطبخ ليعد فنجان شاي لنفسه ثم نسمعه يصيح:

**الزوج:** إنتي يا ست هانم يا اللي راقده جوه.. البيت مافيهوش شاي.. ولا حتى بُن.. وعامله نفسك ربة بيت.

**الزوجة:** لما أنت عارف من امبارح ان البيت مافيهوش شاي ولا بُن ماجبتش ليه وانت جاي. ولّا بس شخط ونطر على الفاضي..

**الزوج:** إنتي اللي مفروض بتجيبي التموين وعارفه الشاي والبن بيخلصوا إمتي..

....... وهكذا تستمر القصة مرة أخرى .........

كلا اللاعبين- طرفا مباراة «الضجيج»- يريد ان يثبت للآخر أنه «ليس بخير»، ولذلك يستخدم كل منهما ذات الوالدية والانتقادية عنده يخاطب بها ذات الطفولة عند الآخر، ولكن نظرًا لأن كلاً منهما لديه انتقادية قوية فإن طفولته تتلقّى الاتهامات وتسلمها للوالدية التي تتولي الرد، وليس من المستغرب أن يستمر اثنان من اللاعبين في لعب هذه المباراة طول العمر. فالواقع أن بعض الأزواج يلعبون هذه المباراة يوميًا مع ذلك لا ينفصلان حيث إنهما يشتركان في هوايتهما المفضلة.. لعب مباراة «الضجيج».

على أن هناك نسخة معدلة من مباراة الضجيج لا تنطوي بالضرورة على اثنين يتهم كل منهما الآخر.. فقد تُلعب مباراة «الضجيج» بأسلوب: هجوم- دفاع. بدلاً من أسلوب: هجوم- هجوم السابق بيانه.. وفي حالة لعب مباراة «الضجيج» بأسلوب

هجوم- دفاع، يقوم الشخص الأول بالهجوم ويقتصر الثاني على الدفاع فقط ومحاولة دفع التهمة عنه. وهذا الأسلوب من مباراة «الضجيج» ليس غريبًا على مجالات العمل داخل التنظيمات بين بعض الرؤساء والمرءوسين. ومثال ذلك:

**المدير العام:** إنت ليه ماوديتش التقرير لرئيس مجلس الإدارة مستكمل زى ما قلت لك؟

**رئيس القسم:** أنا آسف إني ماحطيتش الأشياء اللي حضرتك طلبتها في التقرير.

**المدير العام:** يعني إيه «اللي أنا طلبتها» هو أنا باطلب ولّا دى احتياجات الناس اللي بتشتغل..؟؟

**رئيس القسم:** أنا كنت فاهم إن ده رأي حضرتك الشخصي وها تبقى تعرضه على السيد رئيس مجلس الإدارة فاقتصرت على آراء زملائي فقط..

**المدير العام:** رأي شخصي إيه.. يا ابني هو أنت فاكر إن........... وهكذا.......

* * *

## لولاك... لكانت الحياة أفضل:

مباراة «لولاك.. لكانت» واحدة من المباريات التي يستخدمها اللاعب، ليتخلص من مشاعر سلبية لديه بأن يلقي المسئولية على آخرين، أو على أشياء خارجية، ويحصل اللاعب على مكسبه في لعب هذه المباراة بالإشباع الذي يجنيه بأن أسقط عن نفسه المسئولية؛ فهو يبحث عن «شماعة» يعلق عليها أخطاءه أو تقصيره.

بعض الأزواج والزوجات يلعب هذه المباراة ويتهم الآخر بأنه هو السبب في عدم تحقيق أحلامه، كما أنها تُلعب بكثرة -أيضًا- داخل التنظيمات الإدارية التي تكثر فيها المشاكل بصفة خاصة. وتعطي هذه المباراة الفرصة لأن يحمل مسئولية المشكلة لشيء آخر، أو شخص آخر.

أحد لاعبي هذه المباراة داخل إدارة حكومية كان يعزو أخطاءه المتكررة في العمل إلى صغر حجم الحجرة التي يجلس فيها، ومع الوقت نقلت هذه المصلحة إلى مكان آخر جديد توافرت له فيه حجرة واسعة يجلس فيها ولكن أخطاءه استمرت معه ولاشك أنه يرجعها -الآن- لشيء آخر، وبالتالي فبدلاً من أن يقول:

- لولا الحجرة الضيقة لكانت النتائج أفضل.

قد يقول الآن:

- لولا لون الحجرة لكانت النتائج أفضل!!!

نفس المباراة قد تلعب -أيضًا- باتهام أشخاص معينين بأنهم السبب في انخفاض ربحية الشركة، أو زيادة التكاليف.. وهكذا، بعض اللاعبين قد يتهمون المناخ العام، أو سياسة الشركة..... أو .....

## وقعت يا جميل.....

تلعب مباراة «وقعت يا جميل» بأن يقوم اللاعب بوضع «طُعم» أو حافز للشخص الآخر، وحينما يلتقط الآخر الطعم يقفل المصيدة عليه.. وعادةً ما يكون الطعم عبارة عن وعد كاذب..

قد يكون اللاعب شابًّا يريد الزواج من فتاة ويغريها بأنه قادر على الإنفاق.. حتى تلتقط الطعم، وبعدها تكتشف أنه غارق في الديون.. وقد يكون اللاعب مديرًا فيلعبها على النحو التالي مع مرءوسه:

**المدير:** أنا شايف إنك مشغول وقدامك أوراق كثيرة.. أنا في الحقيقة كان عندي مهمة بسيطة عايز أكلفك بيها، لكن مادام انت مشغول أشوف حد فاضي خصوصًا إنك يمكن ما تحبش تسافر للخارج.

**المرءوس:** (يزيح الأوراق من أمامه وينهض قائلا) صحيح أنا عندي شغل كثير، لكن ممكن أكمله في البيت.. هو إيه الموضوع اللي حضرتك عايزني فيه؟

**المدير:** فيه تقرير بسيط مطلوب إعداده علشان حايتبعت لمؤتمر الأوبك الجاي .. يعني التقرير نفسه مش ها يزيد على خمستاشر صفحة غير شوية ملاحق.

**المرءوس:** أنا مستعد أعمله يا فندم.. مش خمستاشر صفحة بس.. بسيطة.. أنا موافق.

**المدير:** طيب مادامت موافق بقي. أنا ها بلغ رئيس مجلس الإدارة أنك ها تعمل التقرير.. آه.. نسيت أقول لك أن ملاحق التقرير ها يبقي عبارة عن ٢٧ جدول إنت اللي ها تجمع بياناتهم بنفسك، علشان كده أنا حابعتك الصحراء الشرقية علشان تجري مقابلات مع عمال التنقيب، وتفرغ البيانات دي، وبالمرة تبقى تطلع بعد كده على الواحات تجيب بيانات المياه الجوفية.

واضح هنا كيف أن المدير قد وضع «الطعم» لمرءوسه في شكل حوافز للسفر إلى الخارج وبأنه يمكن أن يعهد بهذه المهمة لشخص آخر، وحينما ابتلع المرءوس الطعم وقع في المصيدة، وتبين بعد ذلك أن للعملية أبعادًا أخرى تنطوي على أشياء لم يرد ذكرها.. هنا يكون المرءوس قد دخل إلى المصيدة وأقفلت عليه وإذا حاول التخلص يمكن أن يتهمه رئيسه بأنه لا يتحمل المسئولية، وأنه بعد أن وافق تراجع مرة أخرى.. وهكذا..

بعض الشركات تلعب أيضًا هذه المباراة مع من ترغب في تعيينهم، فقد تعلن شركة عن حاجتها لطلب موظفين في تخصصات معينة وتضع لهم في الإعلان صورة وردية عما سيجدونه في الشركة، وما سيتمتعون به.. وبمجرد أن تحصل الشركة على حاجتها يكتشف الملتحقون بالوظائف أن جزءًا بسيطًا فقط من هذه الوعود قد تحقق. وهذا بالطبع سيؤدي إلى ارتفاع دوران الوظائف.

***

## إيه ده... ليه كده؟؟

واحـدة مـن مباريـات الظـالم الـذي يريـد أن يـدعم افتراضـه السيكلوجي بأن الآخرين ليسوا بخير.. يمكن تسميتها «إيـه ده.. ليـه كده» وفي هذه المباراة فإن اللاعب الذي يأخذ دور الظـالم يهمـل كافة الجوانب الإيجابية للشخص الـذي يتعامـل معـه ويركـز فقـط عـلى أي سلبيات حتى ولو كانت تافهة لا تذكر.

مثال ذلك: ما حدث من مدير مع أحد معاونيه فقد طلب المـدير مـن معاونيه أن يعـد تقريـرًا مفصـلاً عـن المشروع الجديـد الـذي قـام المعـاون بتنفيـذه مـع زملائـه.. وبعـد أن أعـد المعـاون تقريـرًا شـاملاً مستوفيًا لكل نواحي المشروع وقدمه إلى رئيسه نظر الرئيس إلى التقرير ثم تصفحه، وقـال: «إيـه ده.. صـفحة ١٧ مـش واخـدة رقـم مسلسـل ليه...؟ والكلمة اللي في آخر صـفحة ٤٣ مـش باينـة ليـه كـده؟ واشـمعنى لون الجلدة بني.. يعني ليه ما يبقاش اسود أو اخضر....هه.. وما حطـتش التاريخ ليه في أول صفحة.. ليه كـده.. والواحـد مـش لازم يعتنـي بشـغله ولّا إيه!!!

ولم يذكر المدير أي شيء عن نقاط القوة في التقرير، أو المجهود الـذي بذله المعاون في إعداده..

ومباراة «إيه ده.. ليـه كـده» قـد تلعـب بشـكل مخفـف قلـيلاً بـأن تذكر بعض الحسنات للشيء أو للشـخص، ثـم يعقبهـا مـا يفسـد كـل شيء في نهاية العبارة.. وفي هـذه الحالـة فـإن تسـمية المبـاراة يمكـن أن تتحول إلى نوع من مثـل «مـاشي.. بـس يـا خسـارة»... والمهـم هنـا في

الرسالة هو أن الأمور تسير على ما يرام، وأن الآخرين ليسوا بخير.

ومباراة «ماشي.. بس يا خسارة» يمكن أن تلعبها فتاة مع صديقة لها تسألها:

- ما رأيك في الفستان الذي أرتديه؟ وهنا تجيب اللاعبة:

- الفستان آخر موضة، بس يا خسارة.. مش مناسب لشخصيتك..

وقد يلعبها الزوج مع زوجته حينما يقول لها:

- أنا صحيح كنت عايز آكل ملوخية النهاردة.. بس ليه الصلصة كتير، أو:

- الغدا كان جميل النهاردة بس الملح كتير....

ونحن ندعوك هنا ألا تسكت على هذا الظلم، أو دعنا نقل هذا السخف.. فهذه النوعية من اللاعبين يتمادون في ظلمهم وسخفهم إذا تركتهم يرتعون في ساحة الملعب وأنت واقف لا تفعل شيئًا، نحن لا ندعوك إلى أن تكون عدوانيًّا فتضع قدمك أمامه «لتشنكله» ويقع، ولكن فقط نريدك أن تدافع عن نفسك، ولا مانع أن ترد له الصفعة بطريقة غير مباشرة حتى يرتدع..

كيف يكون ذلك؟

يكون ذلك عن طريق ردود تبدو في ظاهرها بريئة، ولكنها تنطوي على صفعة للاعب.. كما في حالة الصديقة الظالمة التي وصفت فستان صديقتها بأنه جميل وآخر موضة.. بس يا خسارة مش ملائم لشخصيتها.. أتوقع من الصديقة الضحية أن ترد فورًا:

- بس يا ترى ها يبقى شكله إيه لو انتي اللي لابساه؟

أعتقـد أن الصـديقة الظالمـة لـن تعـاود لعـب هـذه المبـاراة مـع صديقتها تلك عـلى الأقـل مـرة أخـرى، ولكـن بـالطبع ستبحث عـن ضحية أخرى لتمارس معها هوايتها.

تعال نتصور موقعًا آخر:

صديقان: أحدهما يمتلك سيارة مرسيدس، والآخر سيارة فيات صغيرة.

صاحب المرسيدس يقول لصديقه:

- في الحقيقـة إنـت مركـزك كبير ولازم تغير سيارتك بسـيارة كبيرة.. تتلاءم مع مركزك...

واضح من الوجهة الشكلية أنها عبارة بريئة تحمل إطراء ومديحًا، ولكن المعني الخفي أنه يريد أن يقول له:

- أنا أفضل منك؛ لأني أملك سيارة كبيرة..

بمعنى: إنني بخير.. وأنت لست بخير.

أتوقع هنا أن يرد صاحب الفيات، فيقول لرد الصفعة:

- الحقيقة أنا لي وجهة نظر في موضوع السيارات، مافيش علاقة بـين المركـز الكبـير والسيارة، مادمـت تملـك سـيارة عمليـة وتعمـل بكفاءة، أنا غير مؤمن بالمظاهر الكذابـة.. الإنسـان بشخصـيته ولـيس بسيارته..

أتوقع أن الصديق الظالم سوف يبتلع الرسالة ويفهم مغزاها ولن يعاود النطق مرة أخرى..

## شمعة تحترق:

مباراة «شمعة تحترق» واحدة من المباريات التي تشيع في الشركات وغيرها من الأجهزة التنظيمية، وهي مباراة حادة جدًّا يكون اللاعب فيها أحد المديرين، وأحيانًا إحدي المديرات أيضًا، ومن الغريب أنها مباراة قد تسيطر على أجيال كثيرة من المديرين ولا تكشف إلا بعد أن يكون ضحاياها قد تعدوا العشرات..

وللأسف فإن بعض المنظمات تشجع مثل هذه المباريات والرئاسات الأعلى فيها تكافئ الضحايا، وأحد الأسباب أن اللاعب الرئيسي في هذه المباراة يظهر في صورة المدير ذي القدرات غير العادية، فهو يقضي نهاره بأكمله في العمل يتناول غداءه الساعة الرابعة ظهرًا، وفي العمل أيضًا يتلوه بالعشرات من فناجين القهوة والشاي، ويحرق العشرات من السجاير.. فهو مدير متواجد دائمًا أو مقيم.. ويفني نفسه في العمل.. ولهذا فهو جاهز لأي منصب أعلى....

مثل هؤلاء الأشخاص يقضون أغلب أوقاتهم في العمل داخل أجهزتهم، ويعتبرون أنفسهم حملة الشعلة، وأنه من الطبيعي أن يحترقوا.. وللأسف لا يكتشفون ما احترق منهم إلا بعد فوات الأوان، وما داموا مستغرقين في أعمالهم بجدية وعنف؛ فأنهم يدعمون مشاعرهم بأنهم بخير. لا يفكرون كثيرًا في فترات الاستجمام أو مزاولة أي نشاط رياضي أو سفر أو أي شيء خلافه لأن هذا يبعدهم عن الإدارة وإذا ما ابتعدوا - هكذا يظنون- فستنهار الأمور...

وتجيء بعض القيادات الأعلى منهم لتكافئهم على تفانيهم «ليل

نهار» في العمل فيتقلدون مناصب أعلى؛ ومن ثم تزيد مسئولياتهم وينخرطون في العمل بشكل أكبر وبجهد أكبر.. وهكذا.. ويبدأون في إحضار ما تبقي من العمل معهم إلى المنزل؛ لكي «يسهروا عليه» وأحيانا- بل كثيرًا- ما تضيع العطلة الأسبوعية في العمل أيضًا. ويمكن لهم عادة أن يستمروا في هذا الأسلوب بين خمسة عشر وثلاثين عامًا..

وأحيانًا ما نسمع البعض منهم يصرح بكل فخر:

- أنا بقالي ١٦ سنة ما أخذتش أجازة أقضيها مع أولادي..

ولكن لا تهتم كثيرًا بمشاعر الفخر التي يظهرها ولاحظ نبرة الصوت التي تدل على مشاعر الندم عليها..

وقضية مباراة «شمعة تحترق».. شائكة ويحوطها الكثير من الغموض والحساسية، فالإنسان الذي يتفانى في عمله إلى هذه الدرجة.. مخلص ولا شك إلى أبعد حدود الإخلاص، وهذه نعمة نحمد الله عليها، ولكن هناك جانب آخر يجب ألا نغفله، وهو: أنه من نعم الله علينا أيضًا أن هدانا إلى أن خير الأمور أوسطها، فلا نسرف في استهلاك صحتنا على حساب أشياء أخرى ولا نتكاسل أيضًا فنضر بالمجتمع، ثم أن الله -عز وجل- قد هدانا إلى العلم النافع الذي يشير علينا بالاستفادة من تجارب وخبرات البشر، ومن بين ما هدانا الله إليه أن نعرف أفضل الأساليب الناجحة في الإدارة تعلم الإنسان من خبراته أن المدير الذي يقوم بالعمل منفردًا يقع في خطأ عدم تكوين الصف التالي له، وهذا يعني أنه لا يقوم بتفويض الصلاحيات للآخرين.. لافتراض تبناه، بأن الآخرين في الغالب ليسوا بخير، وتعلم الإنسان -أيضًا- من خبراته

أنه لابد أن يكون هناك توازن بين الحمولة والطاقة؛ حتى تخرج النتائج بالشكل المستهدف.. والطاقة البشرية محدودة بعوامل كثيرة أهمها الصحة والقدرة على الاستمرار بهذه الصحة.. وتعلم الإنسان أيضًا أنه يملك الإدارة بالاستثناء بصورة أفضل من الإدارة بكل صغيرة وكبيرة.. وتعلم أن التخطيط يساعد على البعد عن أسلوب إطفاء الحرائق من آن لآخر في إدارة أي عمل.

وإذا كان الله قد هدانا- من بين ما هدانا جل شأنه- إلى كل هذا، فلماذا نحترق؟ لماذا نحرق أنفسنا ونستهلك أعصابنا على حين يحصل غيرنا على نفس النتائج وربما أكثر قليلا؟! بجهد متوازن يحقق استمرارية استمتاع الإنسان بالجوانب المختلفة لحياته.

تبقى أيضًا مشكلة مهمة تتعلق بلاعب مباراة «شمعة تحترق» وما يستطيع أن يعطيه خاصة إذا تولى أحد المناصب القيادية في شركته وهذه المشكلة ترتبط بنوع الفكر الذي يقدمه: هل هو فكر تحليلي، أو فكر ابتكاري؟....

تشير الدارسات إلى أن الفكر الابتكاري يولد مع الصفاء الذهني وانطلاق الأفكار خارج الحدود التقليدية. والاستمرار في العمل لفترات طويلة كفيلة بقتل أي فكرة ابتكارية في مهدها..

من المتوقع أن يكون للاعبي مباراة «شمعة تحترق» وجهات نظر تتعلق بأن المرحلة التي يمر بها المجتمع تتطلب التفاني، وأن يحمل الإنسان الشعلة حتى ولو احترق معها ليضيء الطريق أمام الآخرين، ومع تعاطفنا الكامل لإخلاصهم وتقديرنا الكامل لتفانيهم، تقول إذا كان هذا هو الطريق الوحيد باركبكم الله، ولكن إذا كان هناك بدائل

توصلنا إلى نفس النتيجة- مع حفاظنا على صحتكم وصفاء ذهنكم- فليبارككم الله ويهدكم إليها.

إذا أردنا أن نكشف عن نفسية هذا الإنسان بدرجة أعمق فإننا سنجد أن افتراضه السيكلوجي والذي يريد أن يؤكده دائمًا هو: «إنني وحدي بخير»... وكل الناس أو كل الذين يعملون معي ليسوا بخير... والدليل على ذلك أنني أحاول أن أنجز كل شيء بنفسي.. أنا لا أثق بأحد.. هم ليسوا أكفاء، ولذلك فأنا مضطر أن أفعل كل صغيرة وكبيرة بنفسي.

هو لا يريد أن يترك لأحد شيئًا.. يريد أن يمسك كل شيء بيده.. وهذه هي «المركزية» التي تحاربها علوم الإدارة الحديثة والتي تتسبب في كثير من الأخطاء واختفاء الفكر الابتكاري..

وإذا قدموا له معاونين أكفاء لمساعدته ورحمة بصحته، فإنه سيحاول أن يثبت أنهم أغبياء؛ إذ إنهم ليسوا على نفس الدرجة من الكفاءة إنه -أيضًا- لا يستطيع الاعتماد عليهم.

كثير من أماكن العمل تحظى بهذه النوعية من الناس وفي تصورنا أنهم يضرون بمصلحة العمل أكثر مما يفيدونه فهم لا يعطون لأي إنسان آخر الفرصة لكي يثبت كفاءته ويكتسب خبرات جديدة.

* * *

## أدعوك: أنت وهو.. إلى.. الشجار..

ليس بمستغرب أن نلاحظ في الحياة اليومية نوعًا من البشر يلعب مباراة تنتهي عادة إلى تصعيد المواقف بين أفراد آخرين، مثل هذا النوع من البشر هم لاعبو مباراة «أدعوك أنت وهو إلى الشجار».. ويبدأ اللعب عادة بأن يلتقط الخيط مع أي طرف ويجعله يحكي له بعض التفاصيل عن موقف معين، ثم يستمر في تسخينه إلى أن يصبح هذا الطرف جاهزًا تمامًا للانطلاق، فيتركه ينطلق نحو الهدف، وعادة ما ينطلق الصاروخ الساخن لتحقيق الهدف الأصلي للاعب وهو التدمير.. تدمير العلاقات.

محسن وسميرة زملاء في العمل وقد دعت الظروف في الشركة أن يستمر العمل إلى ساعات متأخرة لمدة ثلاثة أيام كل أسبوع بسبب افتتاح خمسة فروع جديدة في وقت واحد وبسبب انقطاع التيار الكهربائي، وتوقف مراوح التهوية عن العمل في إحدى الأمسيات أخذت سميرة تفكر بصوت مرتفع عن مدى الإجهاد الذي حل بها ذلك اليوم من كثرة العمل، وهنا التقط محسن الخيط من سميرة وبدأ في عمليه التسخين.

**محسن:** أنا مش فاهم إيه اللي بيحصل في الشركة دي، يعني هو كل شوية نتزنق في ساعات عمل إضافية والبهوات اللي في الأقسام الثانية يناموا.. ده حتى الموظفين اللي في الفروع الجديدة اللي ها تنفتح ما بيشتغلوش قدنا.

**سميرة:** صحيح الواحدة منا ما اعرفش إزاي بتوافق على أنها

تشتغل طول النهار كده. ده أنا حاسة إني زى اللي
مربوطة في طاحونة وعلى آخر اليوم يبقى مافيش فيَّ
صحة.

**محسن:** أنا مش فاهم إنتي إزاي ساكتة لغاية دلوقتي على
الحكاية دي.. طيب أنا راجل وأقدر أستحمل، لكن
إنتي معقول تشتغلي كل المدة دي، وحتى رئيس الشركة
مش داري بيكي، وفي الآخر يقولوا الستات عمالة
تشتغل تريكو طول النهار في الشركة..

وهكذا يستمر محسن في عملية التسخين إلى أن تقترب سميرة من حالة الانفجار.. سميرة تبتلع «الطعم» وتنطلق إلى غرفة الرئيس مجلس الإدارة لتنفجر في وجهه بالشكوى من السياسة الظالمة التي لا ترضي أحدًا والتي ذهبت هي ضحيتها وأثناء عملية الانفجار تفقد سميرة قدرتها على التحكم في ألفاظها لينتهي الموقف إلى انفجار مقابل من رئيس مجلس الإدارة ينقلها بالتالي إلى خارج غرفته.

ولم تفق سميرة من هذا الانفجار إلا وهي تغادر غرفة رئيس مجلس الإدارة، وتسمعه يقول:

- صحيح إنتي ما تستاهليش.. أنا الحق عليه اللي كنت بافكر في مكافأتك، ومن كام يوم لسه كنت بأقول لزميلك محسن إني ها حأمر بصرف مكافأة لك، وإن الدور قرب عليكي للترقية.

***

## إيه اللي تتوقعه من واحد في حالتي؟

كان الدكتور طه حسين -رحمه الله- قدوةً ومثالاً للإنسان الذي تقف في طريقه العوائق، ولكنه يتخطاها بإرادته التي تتجاوز حدود الضعف البشري. هناك للأسف بعض الأفراد الذين يبحثون عن العوائق البسيطة ثم يجسمونها لكي يجعلوا منها سدودًا عالية، يحتمون بها لكي يخفوا عجزهم عن مواجهة الحياة، وهذه الفئة الأخيرة هي التي تلعب مباراة: «إيه اللي تتوقعه من واحد في حالتي».

هؤلاء اللاعبون يقصِّرون دائمًا في أعمالهم، ويحاولون استدرار عطف الآخرين من خلال استعمالهم لأي نواحي عجز أو أي ظروف اجتماعية أو غير اجتماعية، مثال ذلك الموظف الذي يتأخر دائمًا عن عمله، أو يتهرب من المسئولية تحت ستار من الحجج بعضها حقيقي ولكن يمكن تخطيه.. وبعضها وهمي.

بعض تلاميذ المدارس يلعبون هذه المباراة بكثرة كوسيلة للتخلص من عقاب المدرس لهم، فإذا سأل المدرس التلميذ: لماذا لم تستذكر واجبك؟؟ قد يرد عليه التلميذ:

- ماما امبارح كانت تعبانة وراحت للدكتور وقعدنا طول الليل سهرانين جنبها، وكأنه يريد أن يقول: «إيه اللي تتوقعه من تلميذ أمه كانت مريضة».. وإذا تكرر سلوك هذا التلميذ في استخدامه «للحجج» فإنه لاعب.

باسم هذه المباراة يرتكب كثير من الأفراد أخطاء في حق أنفسهم، وفي حق المجتمع، وأيضًا ترتكب شعوب بأكملها أخطاء في

حق نفسها وربما تتعرض للكوارث في تاريخها وخاصةً إذا كانت قد اعتادت أن تلعب هذه المباراة بصفة مستمرة.

ونود أن نؤكد على شيئين بالنسبة للاعب هذه المباراة: أولهما: إنها تتم في كثير من الأحيان على مستوى لا شعوري، والترجمة العلمية لذلك أنه يلعب مباراة التبرير، والتبرير هو أحد الأسلحة النفسية الخطيرة التي يخدع بها الإنسان نفسه قبل أن يخدع الآخرين.

وثانيهما: أن لعب هذه المباراة مقصور على نوعية من الشخصيات تعرف بالشخصية العاجزة وهي شخصية محدودة الذكاء محدودة الخبرة لا طموح لها ولا تطلعات تجزع من المسئولية ويرهقها أقل جهد، ولهذا فهي دائمًا تهرب إذا وضعتها أمام الأمر الواقع فهي تلجأ إلى سلاح التبرير، تبرر أي عجز أو قصور فيها.. أي أنها تلجأ إلى لعب مباراة «إيه اللي تتوقعه من واحد في حالتي»..

ولهذا من المستحيل أن ترى إنسانًا ناجحًا يلعب هذه المباراة فهي مباراة الفاشلين دائمًا.

أن يلعب إنسان هذه المباراة، فهذا معناه أنه يفتقد إلى المنطق السليم والأسلوب الصادق في تحليل أخطائه لكي يحاول تفاديها في المرات القادمة..

الأسلوب الذي يؤدي حتمًا إلى الرسوب في الامتحان كان سببه وفاة والده، فشل المشروع الذي كان بصدد القيام به سببه هو أن صديقه خرج من الوزارة، طلاقه من زوجته كان بسبب تدخل حماته، تقصيره الدائم في العمل سببه أنه مجهد في البحث عن شقة..

ويظل هكذا طوال عمره.. يريد أن يقول لك:

- أشفق عليَّ. إنني أستحق العطف.. لا تلمني..

مشكلة المشاكل أن تعمل معك شخصية عاجزة..

وكارثة رهيبة أن يكون هذا هو أسلوب الحكومات والشعوب في التعامل مع مشاكلها..

سيظل هذا الإنسان فاشلاً عاجزًا طوال حياته..

وستظل مثل هذه الحكومات والشعوب في قاع العالم حتى يوم القيامة..

* * *

## عسكر.. و.. حرامية:

هل لاحظت كيف أن بعض الأفراد يلعبون مباراة تنطوي على وقوعهم متلبسين في النهاية أمام مشهد من التجمعات البشرية.. دعنا نذكرك بعدد من الأمثلة على لاعبي هذه المباراة..

* التعليمات واضحة جدًّا في دور السينما المغلقة بالامتناع عن التدخين، وإلا تعرض المدخن للعقاب ومع ذلك تجد بعض الأفراد يستمتعون بالتدخين بشكل متعمد في دور العرض السينمائي المغلقة.. ويعلمون أنهم سوف يتعرضون للقبض عليهم بواسطة أمين الشرطة مثلاً.. وبالفعل يتم إلقاء القبض عليهم ويقاومون في البداية ثم يخرجون بعد أن يكونوا قد لفتوا نظر جميع المتفرجين إليهم وهم في الطريق إلى القسم.

* بعد كثرة حوادث إطلاق الأعيرة الصوتية واستخدام ألعاب الصورايخ في مباريات كرة القدم، أصدرت الشرطة تعليمات صريحة بأن المخالفين سيقعون تحت طائلة القانون، ومع ذلك فإن هذه هي الفرصة الذهبية للاعبي المباراة.. مباراة «عسكر وحرامية» يخبئون أدواتهم بشتى الوسائل ثم يطلقونها في أثناء المباراة، وكأن أحدًا لن يراهم، ولكن في الواقع هم يسعون إلى أن تقبض عليهم الشرطة أمام الجماهير الغفيرة ويخرجون ويد الشرطة على أعناقهم.. يرسمون على وجوههم علامات الأسى، ولكنهم في الحقيقة سعداء جدًّا من الداخل، فقد حصلوا على المكسب الذي يريدون..

* بالمثل- وفي مجال العمل- قد يلجأ أحد العمال إلى لعب هذه المباراة

بالتدخين في أقسام المصنع التي يحظر فيها ذلك لخطورة اشتعال الحرائق، أو أن يوقع شخص لزميل غائب في دفتر الحضور والانصراف، وهو يعلم أن إمضاءه سوف يكتشف، وأن هذا يخالف التعليمات..

اللاعب الذي نتحدث عنه هنا يفضل أن يلعب دور «الحرامي» ليس الحرامي بالمعنى المتعارف عليه، فالحرامي الحقيقي قد يسعى إلى تنفيذ عملية سرقة نظيفة ١٠٠٪ ولكن الحرامي الذي يلعب هذه المباراة يترك دائمًا آثارًا تدل عليه حتى يقع في أيدي الشرطة، ومثال على ذلك أن الذي يدخن في دار العرض «السينما» لا يفعل ذلك منذ بداية دخوله دار العرض.. ولكنه ينتظر حتى يتم إطفاء الأنوار ثم يشعل سيجارته وكأن أحدًا من رجال الشرطة لن يراه، علمًا بأنه يدرك أنهم موجودون..

لاعب مباراة «عسكر وحرامية» عادةً يحمل افتراضًا سيكلوجيًا بأن الناس -وخاصة الشخصيات السلطلوية منهم- ليسوا بخير؛ ولهذا فهو يريد إثبات ذلك في كل مرة يلعب فيها المباراة، ويقوم اللاعب بتقمص دور الحرامي ويترك دور العسكر، لأي شخصية والدية سلطوية، وحينما يقبض عليه العسكر في دار العرض يحاول أن يعمل «هيصة» لكي يحصل على شفقة المتفرجين ويجعلهم يشعرون بأنه مسكين وأنه ضحية للشرطة الظالمة التي حرمته من متعة الفرجة على الفيلم؛ لمجرد أنه دخن سيجارة، مجرد سيجارة. وبهذا الشكل يثبت لنفسه وللجميع أنه ضحية للمجتمع الظالم.

هذه المباراة ليست نادرة الحدوث كما تظن، أو كما يوحي لك اسمها.. فصاحبها لا يعني تمامًا أن يظهر بمظهر الحرامي، إنما المقصود بكلمة حرامي هو من يقع في خطأ تجرمه وتعاقب عليه

السلطة.. وهدف اللاعب هو تحدي السلطة حتى ولو كان هو الضحية. وهي تعكس حالة نفسية معينة للاعب، وأيضًا قد تكون مباراة مفضلة لشعب من الشعوب، فهذه المباراة تُلعب على المستوى الفردي وعلى المستوى الجماعي، فهي المباراة المفضلة لدى عدد كبيرة من أفراد الشعب وتكون مقبولة ومتعارفًا عليها وتحصل على تأييد وتعاطف عدد كبير من الناس..

فمباراة «عسكر وحرامية» تحدٍّ للسلطة، ومن الطبيعي أن يتحد الشعب مع السلطة ما دامت تخدم مصالحه وتحافظ عليها، ولكن في بعض الشعوب هناك نفور وكراهية ورغبة لتحدي السلطة وهذا يرجع إلى عوامل لا شعورية وشعورية تاريخية ترسبت في أعماق الشعب تجاه السلطة وذلك في حالة الشعوب التي عانت طويلاً من الاستعمار الذي تولى الحكم بنفسه أو من خلال حكام تابعين له، ولذا أصبح من وسائل المقاومة السلبية لهذا الاستعمار تحدي السلطة وكسر أوامرها، وأيضًا لابد أن نتوقع أن يكون هذا هو نفس أسلوب الشعوب المحرومة من الديمقراطية؛ ولذلك فبدلاً من التوحد الصحي والطبيعي مع السلطة. تصبح السلطة مكروهة، ويصبح التحدي لها هو نوعًا من الانتقام الذي يشفي الصدور.

وعلى المستوى الفردي يسلك هذا السلوك الأفراد الذين عانوا من السلطة الوالدية المتعنتة القهرية التي حرمتهم من الاستمتاع بطفولتهم ومن تكوين شخصية استقلالية لها رأيها وتصورها للمواقف ومشاركتها في رسم حياتها، ولهذا أصبحت كل سلطة أخرى هي سلطة قهرية انتقادية، وأصبح التحدي لها يجلب السعادة..

## قاعة المحكمة:

عادة ما تقود مباراة «عسكر وحرامية» إلى مباراة ذات ثلاثة أطراف، تسمي مباراة «قاعة المحكمة» وفي هذه المباراة الأخيرة، فإن مقدم الدعوى (الشاكي) والمدعى عليه كلاهما يتنافس على دور الضحية فيلجآن إلى القاضي، الذي هو في الأصل ليس بالضرورة لاعب مباريات؛ ليصدر حكمًا يظهر منه أحدهما على حق، والآخر مخطئ أو مذنب فإذا وقف القاضي في صف أي منهما فإنه سينظر إليه من أحدهما على أنه «ظالم» وهو الذي خسره الدعوى، وعلى أنه «منفذ» من الذي كسبها.

وفي المحيط العائلي فإن هذه المباريات يلعبها الأطفال من الصغر فيتخاصم طفلان ثم يلجآن إلى الوالد مثلاً ليكون بمثابة القاضي، فإذا ما أخذ القاضي صف أحدهما بشكل متكرر دون تمحص تكونت مشاعر التفوق والانتصار عند من كسبها، ولكن في النهاية سيتعود كل واحد من الطفلين على أن يلعب المباراة حينما يكبر.

كما أن هذه المباراة تلعب بين تلاميذ المدارس أيضًا، حيث يتخذون من أحد زملائهم أو من المدرس أو الناظر قاضيًا -فإنها تلعب أيضًا بعدِ ذلك في مجال العمل، وقد يصل الأمر بلاعبي هذه المباراة أن يصلوا إلى قاعة المحكمة فعلاً، أو أن ينتهي بهم الأمر إلى النيابة الإدارية أو أمام رئيس مجلس الإدارة أو الشئون القانونية أو رئيسهم المباشر. ليس مهمًّا بالنسبة لهما من القاضي، وإنما المهم أن

يكون هناك قاض وأن يصدر حكمًا.

وإذا كان طرفا الشجار من اللاعبين، فقد تكون افتراضاتهما بأن الشخصيات السلطوية ليست بخير، وبالتالي فإنه بمجرد أن يصدر القاضي حكمه يستريحان من المشاجرة وينظران معًا إلى القاضي على أنه ظالم، وبالتالي فهما في حاجة إلى بعضهما. وربما تكون قد سمعت – عزيزنا القارئ– عن حالات نزاع استمرت قضيتها لفترة طويلة أمام المحاكم بدعوى طلاق، وبمجرد أن يصدر القاضي حكمه بالطلاق يصطلح الزوجان وتعود الحياة إلى مجراتها الطبيعية بينهما.

لقد شرحنا لك هذه المباراة لكي نحذِّرك من لعب دور «القاضي» ستجد دائمًا من يحاولون جر قدمك لكي تكون طرفًا في المباراة، وسوف تتطوع بحسن نية وبدافع الخير إلى أن تتبنى المشكلة أو القضية، وسوف تستمع إلى كلام الطرفين وتحاول أن تكون حياديًّا، وتقول كلمة الحق وتصدر حكمك بأن أحد الطرفين مخطئ والطرف الآخر على حق، وهذا معناه أن أحد الطرفين سوف يغضب منك لأنك لم تنصره، وسوف تتوقع أنت لطيبتك أن الذي نصرته سوف يكون مسرورًا وشاكرًا لك ولوقوفك بجانبه.

بعد ذلك ستفاجأ بأن كلا طرفي النزاع قد ضربا بقرارك وحكمك عرض الحائط، وسوف تجد أن الطرف الذي نصرته يقول لك:

– في الحقيقة أنا أعدت النظر في الموضوع ولقيت نفسي كنت مزودها شوية، وأنه (أي الطرف الثاني) معه بعض الحق...!!

سوف تجد أنهما أصبحا أصدقاء، وأصبحت أنت الطرف المكروه في اللعبة، وأنهما اتفقا معًا على أنك ظالم، وأنهما لن يحاولا الاستعانة بك مرة أخرى، وهذا معناه أنهما لم يكونا في حاجة إلى قاض بقدر حاجتهما إلى شخص يتفقان عليه ويتقاربان على حسابه بأن يتخذا موقفًا موحدًا ضده..

نكرر النصيحة - عزيزنا القارئ- بعدم لعب دور القاضي، وإذا اضطررت لذلك نظرًا لصداقتك القوية بأطراف النزاع، فنحن ننصحك بالتأني والتريث في الفحص، ليس فحص القضية، ولكن فحص أطراف القضية، اسأل نفسك: هل هما من هواة لعب هذه المباريات؟ ومن هواة الشكوى والاستمتاع بأن يكون أحدهما مظلومًا والآخر ظالمًا.. أن يكون أحدهما منتصرًا والآخر مهزومًا..

بعض تصرفات الكبار تشبه إلى حد كبير تصرفات الأطفال.. تمامًا كالطفلة التي تجري إلى أمها وتشكو صديقتها التي ضربتها، فتنهر الأم الطفلة التي ضربت ابنتها، وتفاجأ الأم بأنهما يجريان ليلعبا معًا مرة أخرى..!! فتتكرر نفس القصة أكثر من مرة وتبدأ الأم في ملاحظة الموقف من بعيد وتفاجأ بأن الطفلة لا تتعرض لابنتها فعلاً بالضرب، ولكن ابنتها تجري نحوها وتشكو الطفلة.. والطفلة المشكو في حقها تعترف بواقعة ضرب لم تقم بها!!

لا تقل رأيك بسهولة وبساطة في الأشياء، لا تلق أحكامًا يمينًا وشمالاً، ولا داعي لأن تلعب دور القاضي في كل الأوقات الناس لا يحتاجون إلى قاض ليفض منازعاتهم، الناس هم أقدر الناس على حل

منازعاتهم دون الحاجة إلى قاض، وإنما يحتاج الناس إلى من يقول لهم: أنتم على حق، وأنتم لستم على حق.. أنتم ظالمون، وأنتم مظلومون، وبعد ذلك يتفقون ضدك، لأنك «تدخلت فيما لا يعنيك».. وبالتالي ستسمع «ما لا يرضيك»...

* * *

## يا مظلوم يا أنا..

كثير من المباريات التي تُلعب من موقف الضحية الذي يريد أن يدعم مشاعره السلبية بأنه ليس بخير، تندرج تحت عنوان «يا مظلوم يا أنا»، ويلعب بعض الأفراد هذه المباراة حينما يستغرقون في الشعور بالأسى والأسف على أنفسهم، لقد تبنى مثل هؤلاء الأفراد افتراضًا من طفولتهم بأنهم ليسوا بخير، وأنهم غير قادرين على حل المشكلات، وبالتالي فإنهم حينما يلعبون هذه المباراة إنما يحصلون على ما يواسيهم بالشكوى والأسى على أنفسهم، ومن أمثله العبارات الشائعة التي يستخدمها لاعبو هذه المباراة:

* أنا ليه يا ربي ما طلعتش حلوة زى الباقيين.. (يا مظلومة يا أنا).
* كل الناس بتسهر برة إلا أنا.. (يا مظلومة يا أنا).
* ماحدش بيشتغل أيام الجمعة إلا أنا.. (يا مظلوم يا أنا).
* كل الناس اللي زيى بقوا وكلا وزارات إلا أنا... (يا مظلوم يا أنا).

هذه المباراة مدمرة للذات، فهي تدعم المشاعر السلبية عند لاعبها إلى درجة تجعله غير قادر على مواجهة الحياة أو التفاعل معها، وعادة ما ينتهي الأمر بلاعبها إلى العزلة والانطواء، وإذا كان لاعبها يعاني في الغالب من الاكتئاب المقنع فإن الأمر سينتهي به في الغالب إلى دخول عالم الاكتئاب الواضح من أوسع أبوابه..

والمباريات من نوع (يا مظلوم يا أنا) كثيرة، وأحد أشكالها هو

مبـاراة «ليـه دايـمًا ده يحصـل لي أنـا». وفي هـذه المبـاراة الأخـيرة فـإن اللاعب يرتكب الخطأ ويتمادى فيه، ثـم ينتهـي في دور الضحية دائـمًا الذي يرتاح إليه، ويلوم بعد ذلك الظروف التي تقسو عليه وتضعه في هذا الدور..

المثال الواضح على لاعب مباراة «ليه دايمًا ده يحصـل لي أنـا» هـو الطفلة الصغيرة التي تعمـل «شـغالة» في أحـد البيـوت، وتتعـود عـلى معاملة قاسية من مستخدميها، دائمًا تتلقى عبارات مثـل «أنـت غبيـة» و «أنت خيبة وحا تفضلي طول عمرك خيبة» وهكـذا.. هـذه الطفلـة ذاتها يمكن أن تنمو كفتاة تحمل مشاعر سلبية عـن ذاتهـا تبحـث دايـما عن تدعيمها. وقد ينتهي بها الأمر إلى أن تهرب مع «المكـوجي» الـذي يعاملها بقسـوة ويتزوجهـا ثـم يسـتولي عـلى مصـاغها.. ويرميهـا بعـد ذلك.. وهنا تواسي نفسها مرة أخـرى بعبارتهـا المفضـلة «ليـه دايـمًا ده يحصل لي أنا»..

* * *

## مش بالذمة دي مصيبة؟

أصبحت عبارة «مش بالذمة دي مصيبة» تلعب من قبيل التسلية في كثير من التجمعات البشرية، والغريب أن الأفراد يلعبون هذه المباراة في كثير من الأحيان بشكل متكرر في اليوم الواحد دون أي ملل بحيث أصبح من الصعب أن نفرق بين اللاعبين المحترفين واللاعبين الهواة، واللاعبين بالصدفة. والنموذج الشائع لمثل هذه المباراة يسير على النحو التالي:

يتقابل اثنان من الأصدقاء، أو الزملاء، أو المعارف، ويبدأ الحوار المعتاد بالتحية، ثم تبدأ المباراة:

**الأول:** والله يا أخي انت كنت على بالي امبارح وكان نفسي أتصل بك بأي شكل. لكن أنت عارف بقى.. التليفون عندنا ما بينطقش.

**الثاني:** اسكت يا أخي ما تجيبليش سيرته أحسن أنا بتجبلي حساسية لما باسمع سيرة التليفون.

**الأول:** عندك حق يا أخي.. تصور شهرين مافيهوش حرارة..

**الثاني:** شهرين مين يا عم، ده أنا بقى لي سنة كاملة ما استعملتش التليفون أكثر من ست أيام، وإيه .. باعتينلي فاتورة بمكالمات زيادة.

**الأول:** ده أنا رحت المصلحة قالولي اصبر شوية علشان ماسورة الميه ضربت، وغرّقت الكابل..

**الثـاني:** يا عم ماتجيبش سيرة الميه، ده أنا ما بشوفهاش دلوقت، والله وحشاني أيام زمان أيام ما كنت بفتح الحنفية وتنزل منها الميه.. دلوقتي يا سيدي بنستعمل الجرادل من الدور الأول.

**الأول:** احمد ربنا إنك بتلاقي ميه نضيفة ده أنا الكام يوم اللي بتنقط فيهم الحنفية ميه ينزل معاها حاجات حمرة وخضرة وما بقيتش عارف امتي السمك ها ينزل مع الميه.

**الثـاني:** نضيفة مين يا عم.. دي عاملة زى مية المجاري..

**الأول:** لا المجاري دي حكايتها حكاية معانا.. تصور بنلبس أكياس نايلون أول ما نوصل الشارع علشان نعدي بيها لغاية البيت.

**الثـاني:** وتلاقوها فين أكياس النايلون دي يا أخوينا.. ده احنا دورنا على أكياس نايلون في السوق علشان نحط فيها اللحمة في الثلاجة ما لقيناش أبدًا.. خفوها تجار السوق السودة.

**الأول:** هما بيغلبوا.. شوف عملوا إيه في السجاير..

**الثـاني:** ... .. ...

**الأول:** .. ... ..

وهكذا يستمر الحوار.. مصيبة قصاد مصيبة..

واحد يطلّع مصيبة والثاني يحط له مصيبة أكبر..

ثم ينتهي الحوار على نحو:

**الثاني:** إلا قول لي بالمناسبة.. إنت كنت عايز تتصل بيه ليه؟ خير إن شاء الله؟

**الأول:** هي عاد فيها خير، والله ما أنا فاكر يا أخي.. مش بالذمة دي مصيبة.

**الثاني:** فعلاً يا أخي.. سلامو عليكم.. خلينا نشوفك!

ثم يسير كل منهما وقد اسودت الحياة في وجهه لتبدأ دوامة مأساوية مع لقاء آخر لكل منهما مع صديق، أو زميل، أو معرفة جديدة المهم أنك لو سألت أيًا منهما ما الذي فعلت لكي تساعد في حل المشكلة كحل للمشكلة؟ يقول لك: «ما فيش فايدة، جهود ذاتية.. هل فكرت في الجهود الذاتية مين ياعم؟! قول يا باسط»..

الخلاصة أنا لست بخير وأنت لست بخير أيضًا، هذه هي الرسالة التي يفضلها كل منهما!!

هذه المباراة مدمرة؛ والدليل على ذلك أن المشاعر السلبية التي تتكون بعد نهايتها تجعل كلا الطرفين مستنزفًا بدرجة لا يرجى بعدها من ورائه أي إنتاج أو إنتاجية، ولا يمكن إنكار أن بعض هذه الأمور، أو أغلبها (وقد يكون كلها) يحدث في الحياة العملية ولكن لا شك أن هناك من الإيجابيات ما يكمل صورة الحياة على أي أرض. وأين هذه الإيجابيات وسط ذلك الحوار؟

على أن لمباراة «مش بالذمة دي مصيبة» تطبيقاتها الكثيرة داخل العمل، والتي عادة ما تحمل نفس الرسالة السيكلوجية النابعة من

افتراض «أنا لست بخير وأنت لست بخير» وقد تجرى هذه المباراة داخل العمل على نحو:

**شفيق:** سمعت يا سي عبده؟! المدير العام حا ينزل يمر على المواقع بعد التعليمات الجديدة.

**عبده:** أيوه يا سيدي.. سمعت.. أسمع كلامك أصدقك وأشوف أحوالك أستعجب.. الله يرحمها أمي كانت دايمًا تقول الكلام ده.. إن شاء الله بقي حا يعمل إيه بسلامته؟!

**شفيق:** يمكن يخصم لك يومين.. ولّا يديلك علاوة..

**عبده:** الاثنين زى بعض، لو خصم يومين ماتفرقش لأنها بايظة، بايظة.. ولو اداني علاوة ها يخدها الفكهاني ويديلي بطيخة قرعة حارميها طبعًا.

**شفيق:** على رأيك.. دي بقت حاجة تقرف.. إنت فاكر المرة اللي فاتت لما قالوا حا يعملوا اللايحة الجديدة وادونا استمارات نملاها وأدي وش الضيف..

**عبده:** لايحة مين يا عم.. ربنا يسهل لك.. إنت ناسي أما..

**شفيق:** أيوه والله يا أخي عندك حق.. والأدهى من كده أن..

ويستمر كل من شفيق وعبده في تعذيب كل منهما الآخر حتى ينتهي الحوار على:

**عبده:** مش بالذمة دي مصيبة يا شفيق يا أخويا؟! ياللا بينا نروح..

**شفيق:** صحيح دي بلوة مش مصيبة بس. بالمناسبة كان فيه واحد من العملاء جاي يسأل عليك وقلت له يستناك برة.

**عبده:** عُملا مين يا عم.. خليه يفوت بكرة.. علشان يتسلى شوية.. أنا ناقص..

تُرى لماذا يهوى بعض الناس لعب مثل هذه المباراة؟

في الحقيقة أن هناك عدة أسباب:

- أن يكون ذلك إحدى سمات الشخصية، وخاصة في الشخصية الهستيرية والشخصية العاجزة والهدف طبعًا هو جذب الانتباه عن طريق إثارة التعاطف.

- وقد تكون مسألة مرتبطة ببعض الأفكار، والعادات السائدة في المجتمع؛ فالمجتمعات التي تخشى الحسد دائمًا تجد الناس فيها ينعون حالتهم؛ حتى لا يحسدهم الناس على الخير الذي هم فيه.

- وقد تكون هذه هي بدايات الاكتئاب، ففي الاكتئاب يشعر الإنسان أنه مظلوم، وأنه قليل الحظ، ويرى أنه لا يستحق إلا أن يكون في هذا الوضع الظالم له ولكن في تلك الحالة لا نعتبر أنه يلعب مباراة..

تُرى ماذا يكون موقفك من الإنسان الذي يهوى لعب هذه المباريات حتى أنه أوجع دماغك بكثرة شكواه؟

الحل أن تبتسم في وجهه وتقول له:

- أنت أفضل كثيرًا من غيرك..

- إنك بذلك تغيظه، فهذا معناه أنه لم يستطع استثارة شفقتك.. إذا أردت أن تريح دماغك فعليك اتباع هذه الأسلوب، وبالتالي سيتحول إلى شخص آخر لكي يشكو له حاله.. منتظرًا أن يتعاطف معه، ويقول له:

- معاك حق، إنت فعلاً ماخدتش حقك، إنت فعلا مظلوم..

* * *

## يا محلل يا نفسي..

ليس بمستغرب على بعض من يتعرفون على أداة تحليلية لفهم سلوك البشر -أن يقوموا باستخدامها بشكل يجعلهم يدخلون في دائرة لاعبي المباريات السيكلوجية وهم يدخلون هذه الدائرة من خلال لعبهم لمباراة: «يا محلل يا نفسي».

وفي هذه المباراة فإن بعض الأفراد يحاولون استخدام ما حصلوا عليه من لغة جديدة «لكبس» الآخرين ومحاولة إظهار معلوماتهم المنقولة في التحليل النفسي، فقد يعتقد البعض أن مجرد معرفته لبعض المعلومات عن سلوك البشر قد أهلته لأن يصبح محللا نفسيًّا بمقدوره أن يفتح البشر ويعرف ما بداخلهم، وبالتالي فإنه يتصور أنه قد أمسك بكل الأدوات الجراحية، ويبدأ بالفعل في إجراء العمليات الجراحية لكل من يصادفه في المنزل، أو في العمل، أو في أي مكان.

هذه المباراة مدمرة.. وبدلاً من تحسين العلاقات البشرية، وهو الهدف الأصلي لأدوات التحليل النفسي، فإن اللاعب يؤذي مشاعر الآخرين ويعكس الهدف.

منهج تحليل العلاقات البشرية، مثله في ذلك مثل غيره من المناهج والفلسفات التي تحاول اكتشاف بعض ما وضعه الخالق -عز وجل- في مخلوقاته. يستهدف في الأساس مساعدة البشر، ولكن من البشر من سيسيء استخدامه. وإليهم نقول من ذات الوالدية عندنا إلى ذات الطفولة عندهم:

- لا تفعلوا هذا.. هذه المباراة تؤذي. لعبكم لها يشير إلى مشاعر سلبية داخلكم ويكشفكم أمام الآخرين.. الأولى بكم أن تستخدموها لتحسين العلاقات بدلاً من تسميمها.

تتفق معنا -عزيزنا القارئ- أنك لست واحدًا من هؤلاء ولا نحن.. معًا نبني بالحب والفهم والقيم مجتمعًا إنسانيًّا قادرًا على العطاء الإيجابي.. بالحب من ذات الطفولة بالفهم من ذات البالغ وبالقيم من ذات الوالدية، سوف نفهم أنفسنا أولاً ثم نتعايش ونتفاعل بإيجابية مع الآخرين ثانيًا.

* * *


رسائل
شخصية

## للمديرين ولغيرهم أيضًا

**عزيزنا القارئ..**

لا شك أنك تشاركنا الرأي في أن طعم الحياة سيكون جميلاً للغاية إذا خلت من لاعبي المباريات.. وحتى نصل إلى هذا اليوم علينا أن نعوِّد أنفسنا على الحياة وسط بعض اللاعبين.. وعلينا أن نتسلح ضد ما يلعبونه من مباريات مدمرة. وسلاحنا يبدأ بأن نسلِّم القيادة لذات البالغ عندنا، فهي أقدر من غيرها على التعامل مع لاعبي المباريات..

إذا سلمنا القيادة لذات البالغ عندنا، فإن هذا سيساعدنا على تحليل نوع وسلوك المباراة التي نتعرض لها ونوع العائد الذي يريد اللاعب الحصول عليه من وراء لعب المباراة. وهذه هي نقطة البداية في كسر المباريات إراديًا. إدراكنا للموقف الذي تعرضنا له واتجاه اللاعب في المباراة يمثل مرحلة مهمة جدًّا في تعاملنا مع اللاعب..

الميزة الأخرى التي تتحقق إذا أسلمنا القيادة إلى ذات البالغ عندنا هي أننا نضمن «تحييد» ذات الوالدية وذات الطفولة؛ حيث إن أيًا منهما تكون عادةً عرضة «للشنكلة» من جانب لاعبي المباريات، فلاعب المباراة يوجه رسائله عادةً إلى ذات الطفولة الفطرية أو المتكيفة، وإلى ذات الوالدية الراعية أو الانتقادية؛ لأن أيًا منهما تلقائية في انفعالها ويسهل شنكلتها. وإذا قمنا بتحييد ذات الوالدية وذات الطفولة، فستقوم ذات البالغ بالتعامل مع لاعب المباراة بشكل جيد ينتهي عادة بكسر المباراة عليه وهزيمته.

ذات البالغ تدرك أن القاعدة العامة في كسر المباريات السيكلوجية هي عدم إعطاء اليد المكملة، وهي تدرك أيضًا أنه بإعطاء لاعب المباراة تبادلاً عكس ما يتوقعه، فإن هذا يعني إعطاءه صفعة سيكلوجية هو أهل لها.. وفي هذا المعنى فإنه إذا كان اللاعب يسعى في الأصل إلى صفعة سيكلوجية، مثل لاعب مباراة «عسكر وحرامية».. علينا أن نمتنع عن إعطائه إياها.. حرمانه منها سيعذبه ويجعله يقلع عن لعب المباراة معنا.

على أن كسر المباراة لا يعني أن اللاعب سوف يُشفي من لعب المباريات. فالواقع أنه سوف يستمر في لعب مبارياته المفضلة مع أشخاص آخرين «يستلطفهم» لأنهم «لُقطة» بالنسبة له. ولكن على الأقل سوف ينتهي الأمر بالنسبة لنا؛ لأنه لم يجد اليد المكملة عندنا. مثل هذا اللاعب يحتاج إلى نوع من المداواة النفسية لدى متخصص.

منهج تحليل العلاقات البشرية يساعدنا على السيطرة على ما يفعله الآخرون لنا أو معنا، ويساعدنا أيضًا على فهم أنفسنا، وبالتالي فإن الجانب المفيد حقًّا في دارسة وتحليل المباريات السيكلوجية يتمثل في تحقيق سيطرتنا على ما قد يبدر منا من سلوك قريب إلى لعب المباريات والذي قد يشجعه وجودنا في تنظيم معين أو وسط مجموعة معينة من البشر. في نفس الوقت تساعدنا هذه الدراسات على التقليل من لحظات الأذى التي قد يُلحقها بنا لاعبو المباريات.

من ناحية أخرى تشير نتائج التجارب التي خاضها العديد من الأجهزة والشركات العالمية المتطورة إلى أن نَشْر الوعي بمخاطر

المباريات السيكلوجية، وتأثيراتها السلبية من خلال برامج تدريب، وتنمية القيادات الإدارية داخل الشركة- يعمل كصمام أمان ضد انتشار ظاهرة لعب المباريات. والدراسات التي نشرت عن نتائج مثل هذا البرنامج مشجعة للغاية فيما يتعلق بتحسين العلاقات الإنسانية وزيادة إنتاجية العاملين.

وعلى سبيل المثال فإن منظمة التليفون والتلغراف الأمريكية، وهي أكبر نظام للاتصالات في العالم قد أفادت كثيرًا من تحسين وسائل الاتصال البشري داخلها من خلال برنامج تحليل العلاقات البشرية. وهي في هذا تتفق مع نفس النتائج الإيجابية التي توصلت إليها أجهزة متطورة، مثل: بنك أمريكا، وشركة الخطوط الجوية الأمريكية، وشركة الخطوط الجوية اليابانية وغيرها من جراء استخدام منهج تحليل العلاقات البشرية.

ولعله من دواعي السعادة أن نرى منظمات عربية قد اقتنعت بأهمية استخدام منهج العلاقات المتبادلة سواء في برامج التدريب والتطوير الإداري أو في إثراء المناخ التنظيمي وتحسين علاقات العمل وتجربتنا على امتداد السنوات الثلاث الماضية مع عدد من الشركات، والأجهزة الرائدة في مصر، وفي بقية أنحاء الوطن العربي مشجعة للغاية وتعكس درجة عالية من التجارب والوعي.

وإذا أخذنا نتائج هذا الوعي على مستوى الجهاز التنظيمي بأكمله وانتقلنا بها إلى المستوي الفردي من جراء إدراك الآخرين لثقافته المرتبطة بسلوك اللاعبين -فمعرفة الآخرين بأن شخصًا معينًا يستوعب الفرق بين السلوك الصحي وسلوك اللاعبين يعمل أيضًا

كصمام أمان ضد محاولات بعض اللاعبين اصطياده.

نقطة أخرى مهمة لا يمكن إغفالها في تحليلنا لأسلوب سلوك لاعبي المباريات هي أن البداية الحقيقية في لعب المباريات تبدأ مع الأفراد من الصغر عند الأطفال، وإذا أدركنا أن الطفل قد يلعب المباريات السيكلوجية من أجل الحصول على اعتراف الآخرين به وأنه يستمر في لعب هذه المباريات نفسها وهو كبير؛ ليحصل على الاعتراف أيضًا، أمكننا معرفة نوع السلوك المطلوب من جانبنا حتى نوفر مناخًا لا تنمو فيه المباريات.

ومعرفتنا بهذه الأمور تحتم علينا الاهتمام بإعطاء الاعتراف الإيجابي للآخرين. وكلما اعترافنا بجهود الآخرين، وأصبح ذلك جزءًا من سلوكنا اليومي ساعدنا على بناء الشخصية الصحية في محيطنا، وتناقص عدد المباريات التي تلعب من حولنا. وإذا لم يكن إعطاء الاعتراف بجهود الآخرين جزءًا من عاداتنا اليومية فإن من أبسط الأمور أن نتعود عليه، وكل ما يحتاجه الأمر هو اقتناع بالعائد الإيجابي الذي يتحقق من وراء ذلك، ثم الممارسة الواعية لفترة يصبح بعدها هذا الاعتراف جزءًا من نمط سلوكنا اليومي، وجزءًا من أسلوب حياتنا.

* * *

## للأمهات والآباء بصفة خاصة جداً

هل تذكرين -عزيزتنا الأم- ذلك اليوم الذي كنت تتمتعين فيه بنوم عميق. كان أحد أيام الجمعة من شهر يناير، والوقت يشير إلى الساعة السابعة والنصف صباحًا. الجو بارد قليلاً والسرير دافئ كثيرًا. كنت قد تمنيت أن تأخذي قسطًا طويلاً من الراحة في هذا اليوم بالذات بعد حفل عيد الميلاد الذي أشرفت على كل صغيرة وكبيرة فيه في اليوم السابق. استمرت السهرة حتى الثانية صباحًا، ومن حقك أن تنالي كل الراحة حتى الحلم الذي انقطع الآن كان جميلاً. فجأة تستيقظين على صوت طبق ينكسر في المطبخ، وتسمعين صوت الصغير يصيح: «شوفي عملتي إيه.. إنتي اللي خلتيني أكسر الطبق.. أنا حا قول لماما إن إنتي اللي كسرتيه»..

تصارعين الغطاء الثقيل الذي يوفر لك الدفء، وترفعينه لتصيحي «مش معقول أنا مش ها قدر أستحمل، أنا خلاص هلكت، قوم وشوف لك حل مع الأولاد، أنا حا يجيلي انهيار عصبي منهم.»

ومع ذلك نذكرك -عزيزتنا الأم- بأنك قد تحملت الأولاد مرات ومرات لقد جمعت الأجزاء المتناثرة للطبق مرات ومرات خوفًا على أرجل الأولاد أن تصاب.

تتجهين إلى المطبخ مع ذلك لتكتشفي أن المسألة أعقد من مجرد أن طبقًا قد كسر.. فالصغير لم يكسر فقط طبق التورتة المتبقية من الأمس، بل إنه قد ترك آثار أقدامه الملطخة بالكريمة على أرض المطبخ.. وما بعد المطبخ.. أخته قد سكبت زجاجة الكوكا على المائدة

الصغيرة، وما زالت آثار المعركة التي دارت داخل المطبخ ساخنة، الثلاجة بابها مفتوح كأنما أراد الأطفال تبريد الجو داخل المطبخ لتخفيف حرارة المعركة. الصداع بدأ يعتصر رأسك من الخلف. مجرد يوم جمعة من أيام الشتاء.

هل تذكرين -عزيزتنا الأم- ذلك السؤال الذي ظل يتردد على ذهنك طيلة أسبوع كامل بعد يوم الجمعة الشهير: كان مفروض أعمل إيه؟

هل تذكرين تلك العبارات التي ترددت على ذهنك، والتي كانت تحتوي عبارات مثل: «خليكي صبورة يا بنتي.. الأولاد ما تفهمش هيه بتعمل إيه.. الحلم سيد الأخلاق- ربنا يخليكي ليهم ويخليهم ليكي»؟

أرجو أن تكون قراءة هذا الكتاب قد ساعدتك على إدراك أن هذه رسائل مسجلة في ذات الوالدية الراعية المعتنية عندك..

وهل تذكرين -أيضًا- تلك المشاعر التي انتابتك بأنك لا تستطيعين تحمل كل هذا. إنك تريدين الهرب ولو حتى إلى مكان مجهول لا يعرفه أحد لكي تنقذي نفسك من كل ذلك.

أرجو أن تكون قراءة هذا الكتاب قد ساعدتك على إدراك أن هذه هي مشاعر ذات الطفولة المسجلة عندك.

وهل تذكرين -عزيزتنا الأم- كيف أنك هدأت بعد ذلك وجمعت الأولاد وجعلت كل واحد منهم يشترك في تنظيف المطبخ معك، ثم أعطيتهم درسًا انتهى بأن أخذ كل منهم دشًّا ساخنًا وتحولوا إلى الوادعة بعينها بقية النهار. أرجو أن تكون قراءة هذا الكتاب قد

ساعدتك على إدراك أن هذا هو ما قررته ذات البالغ عندك.

عزيزتنا الأم ليس قصدنا من الكتابة إليك بصفة خاصة هنا هو أن نقول لك: لا تغضبي، أو لا تشعري بالضيق، كما لا ندعي أننا نملك مفاتيح الأمومة المثالية، فهذا أمر يبعد عن الواقعية أو هكذا تقول ذات البالغ عندنا: أنت ومشاعرك مهمان للغاية تمامًا، كما هي أطفالك وشعورهم جزء من تكوين الشخص الطبيعي . الصحي ينطوي على بعض المخاطرة التي تشمل ارتكاب الأخطاء وتقديم الاعتذارات وإصلاح ما أفسد، ولكن الأمهات القادرات على استعمال ذات البالغ عندهن، لديهن المقدرة على معالجة المواقف بحكمة. وتخميني أنك واحدة منهن وإننا لفخورون بك.

عزيزتنا الأم عندما تنظرين إلى بناتك وأبنائك الصغار ماذا تريدين؟ هل لاحظت شيئًا خاصًا؟؟

إذا لم تكوني قد لاحظت شيئًا خاصًا فأعيدي النظر إليهم ستكتشفين بعد قليل أن هناك تاجًا صغيرًا فوق رأس كل منهم إنه تاج الإمارة، إنهم أحباب الله، بنتك أميرة -عزيزتنا الأم- وابنك أمير أيضًا.

ستجدينهم يتطلعون إليك في كثير من الأحيان يطلبون حبك وحنانك ورعايتك وصداقتك، هذا هو الأوكسجين الذي جعل أفئدتهم تتنفس بشكل صحي، احضنيهم وداعبيهم والعبي معهم واخرجي معهم إلى الأماكن المفتوحة واعترفي بهم وبإيجابياتهم أمام الأقارب والأصدقاء. ستكتشفين -عزيزتنا الأم- أن التاج سوف يزداد بريقًا يومًا عن يوم.

عزيزتنا الأم إنك لست مرتاحة إلى تلك العبارات التي يرددها أطفالك من حين لآخر نتيجة مشاهدة برامج التليفزيون، ونعلم أنه أصبح من العسير منع الأطفال عن مشاهدة التليفزيون في هذه الأيام. ولقد فكرت أكثر من مرة في كيفية حجب تلك المشاهد المؤسفة التي يراها الأطفال، وتلك الكلمات النابية التي تتردد بين الحين والآخر وتلك المشاهد التي تتسم بالعنف مع بعض الحلقات الأجنبية، ولكن لم تكن تلك المحاولات ناجحة في كل مرة.. فماذا تفعلين؟

حاولي -عزيزتنا الأم- أن تقتطعي بعض الوقت لتخصيصه للجلوس مع أطفالك وهم يشاهدون برامج التليفزيون، حاولي أن تفكري في نوع البرامج التي تساعد على نموهم بشكل صحي وتدعم السلوك الصحي القويم فيهم، وأوضحي لهم ذلك. حديثك معهم سيكون جزءًا من التسجيلات التي ستصاحب مشاهداتهم لنفس المواقف. أنت ستدخلين ذات الوالدية عندهم جنبًا إلى جنب مع البرنامج التليفزيوني، توجيهاتك ستكون أقوى أثرًا لأنك بجوارهم يشعرون بأنفاسك تدفئهم..

وأنت عزيزنا الأب أهلاً بك..

ندعوك -عزيزنا الأب- إلى حوار حول ما نقوله لبناتنا وأبنائنا، هل تذكر تسجيلات ذات الوالدية؟ الكثير من تسجيلات الوالدية يحوي تعليمات خاصة بكيفية فعل أشياء وكيفية الامتناع عن فعل أشياء أخرى..

هل تعلم -عزيزنا الأب- أن الكثير من الآباء يفضل أن يقول «لا» عن أن يقول «نعم» لبناته وأبنائه؟ بعض الآباء يعتقد أن رفضه

المستمر يجعل «الفرملة» في يده وينعكس هذا أيضًا في نصائحه للأولاد بأن يوجه عباراته بشكل سلبي بدلاً من وضعها في صورة إيجابية..

هل تذكر -عزيزنا الأب- ذلك اليوم الذي أمسكت فيه بأُذن ابنك الصغير، وقلت له: «لا تضرب أختك مرة أخرى»؟ ومع ذلك فقد اضطررت إلى أن تمسك هذه الأذن نفسها مرة أخرى بعد أسبوع وتقول له: «أنا مش سبق نبهتك قبل كده إنك ما تضربش أختك؟». أعلم أنك انفجرت حينما رد عليك ابنك أنه لم يضربها هذه المرة، وإنما قرصها في ذراعها «ومن ثم أعدت عليه التنبيهات مرة أخرى بأنه لا بد أن يمتنع عن الضرب والقرص؛ لأن الاثنين زى بعض».

ما رأيك -عزيزنا الأب- لو أن هذه الرسالة التأديبية كانت قد وجهت منذ البداية في شكلها الإيجابي. ألم يكن من الأفضل أن توجه الطفل إلى الطريقة التي يرعى بها أخته ويعتني بها بدلاً من أن تعطي له رسائل سلبية بالامتناع عن فعل أشياء؟ المشكلة هنا أننا نتصور أن ما نوجهه للطفل مفهوم صحيح أنه واضح بالنسبة لنا، ولكنه واضح بشكل محدود بالنسبة لهم. ندعوك -عزيزنا الأب- إلى استعمال رسائل إيجابية بدلاً من الرسائل السلبية. وتخميننا أنك تفعل هذا في الغالب، ونحن سعداء بك.

هل تشاركنا الرأي -عزيزنا الأب- أن إتاحة الفرصة أمام صغارنا الأعزاء للتعبير عن أنفسهم يدعم فيهم السلوك الإيجابي ويفتح أمامهم أفقًا جديدةً.؟ هل تشاركنا الرأي في أن عقد مجلس عائلة -مثلاً- كل أسبوع مرة وإتاحة الفرصة للصغار لكي يذكر كل

منهم رأيه في الإيجابيات والسلبيات التي مرت به طيلة الأسبوع ورأيه في الكيفية التي يستفيدون بها من ذلك يؤدي إلى توثيق الروابط الأسرية؟

ندرك تمامًا -عزيزنا الأب- أن مشاكل الحياة اليومية أصبحت أكثر تعقيدًا بحيث تأخذنا معها في كثير من الأحيان ولكننا ندرك أيضًا أن هذه المشاكل جزء من الحياة التي يعيشها إنسان العصر؛ ومن ثمَّ فإننا نضعها في حجمها الطبيعي كواحدة من متغيرات العصر أطفالنا وأسرتنا أيضًا تمثل جزءًا مهمًّا من متغيرات كل عصر. ويجب أن نأخذ حجمها الملائم وسط حياتنا وتفكيرنا، وحينما نجلس مع أسرتنا نحن لا نحافظ على ما نتملكه فقط، وإنما نحافظ على ما سيكونون عليه في المستقبل. نحن نبني المستقبل بجلوسنا معهم.

إنصاتك -عزيزنا الأب- لما يقوله أطفالك وما يشعرون به من وراء كلماتهم واحد من أروع أساليب الاعتراف بهم. إنصاتك يمثل حديثًا إليهم، وكأنما أنت تقول لهم: «أنا أراكم، أنا أسمعكم. أنا أحترم آراءكم، وأحترمكم، وأنتم أعز ما أملك».

ساعدهم -عزيزنا الأب- على أن يواجهوا مشاكلهم بأنفسهم؛ فهذا يحميهم من لعب المباريات السيكلوجية غير الصحية لا تضع نفسك باستمرار في مكان القاضي بينهم، شجعهم على حل خلافاتهم بعيدًا عنك، واستمع منهم إلى النتائج الإيجابية التي توصلوا إليها، واشكرهم على هذه المشاركة، وهذا السلوك اعترف بقدراتهم على مواجهة المشاكل، وشجع كل واحد منهم على أن يكلم الآخر في وجهه بدلاً من أن يتحدث عنه، وكأنه غير موجود. شجع الأميرات

والأمراء على أن يحلوا مشاكلهم بطريقة ملكية.

يدك على رءوسهم وأكتافهم -عزيزنا الأب- لها مفعول السحر، وهم يتطلعون إليها، ويشتاقون إلى لمسات الحنان منك؛ فهي بمثابة اعتراف بهم، وهي لن تكلفك مليمًا واحدًا، ولكنها تساوي كنوز الأرض عندهم. لمسات اليد إلى جانب الكلمات الإيجابية، تصنع جيلاً إيجابيًّا يري الحياة بخير، ويرى نفسه بخير، ويرى الآخرين بخير.

بهذا نضمن مجتمعًا يخلو من لاعبي المباريات السيكلوجية.

***

# الفهـــرس

## القسم الثاني: اتصالات البشر



## القسم الثالث: المباريات

* * *



# مباريات سيكولوجية

## الدكتور عادل صادق في سطور

- ولد الدكتور عادل صادق في التاسع من أكتوبر عام ١٩٤٣ بمحافظة القاهرة، وكان والده يعمل ضابطاً بالجيش المصري.

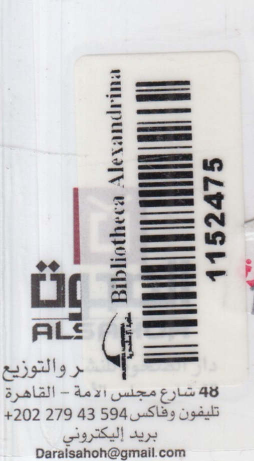
- كان ترتيبه الأول وتبعه ستة من الأشقاء ، توفيت إحداهم في طفولتها تاركة ذكري أليمة في الأسرة.

- التحق بمدرسة المنيرة وأظهر التزاماً وحباً لدراسته ووداعة وعطاء تجاه قرنائه، مما أثار إعجاب وتقدير المحيطين به في هذه السن المبكرة.. ثم التحق بكلية الطب بناء علي رغبه والده - حيث كان يرغب في دراسة الأدب والفن والموسيقي - ولكنه بالرغم من ذلك أظهر تفوقاً واضحا، فقد كان يؤمن أن علي الإنسان أن يقوم بواجباته ومسئولياته علي أكمل وجه.
وأثناء الدراسة، أهلته شخصيته الكاريزمية والقيادية لأن يكون رئيساً لإتحاد الطلبة.

- تزوج عام ١٩٧٠ من زميلته في الدراسة بعد قصة حب طويلة، وأثمر هذا الزواج عن نجله الدكتور هشام ثم كريمته لينا.. وكان لأبنائه نعم القدوة والمثل الصالح، ولم يشغله نجاحه وعمله عن الاهتمام بأدق تفاصيل... وتوجيههم.

- سافر إلي إنجلترا عام ١٩٧٣ للـ... ...ر في تحقيق إنجازات علمية متواصلة حتى علم بمرض والده - الذي أقعده - فقرر العودة إلي مصر واعتبرها مشيئة الله في أن يبدأ مشواره في بلاده.

Design By Abdul Rahman Magdy





دار ال... ...ر والتوزيع
48 شارع مجلس الأمة - القاهرة
تليفون وفاكس 594 43 279 202+
بريد إليكتروني
Daralsahoh@gmail.com